



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
POSTGRADO

00166

00166

**LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL INMOBILIARIO EN  
MÉXICO EN LOS AÑOS DEL NEOLIBERALISMO**

Acuerdo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo excepcional.

NOMBRE: José Guillermo Domínguez Yáñez

FECHA: 13 Ene. 0 2003

SMA: [Signature]

**José Guillermo Domínguez Yáñez**

**Maestría en Arquitectura (Investigación y Docencia área de Urbanismo)**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Enero de 2003

A 1



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL INMOBILIARIO EN MÉXICO EN LOS  
AÑOS DEL NEOLIBERALISMO**

**Tesis que para obtener el grado de maestro en Investigación y  
Docencia área de Urbanismo**

Presenta

José Guillermo Domínguez Yáñez

**Maestría en Arquitectura: Investigación y Docencia área de Urbanismo**

Enero de 2003

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

3

***Asesor de la tesis***

**Maestro Telésforo Nava Vázquez**

**Sinodales**

**Maestro Hermilo Salas Espíndola**

**Maestro Francisco Morales Segura**

**Doctor Raúl Salas Espíndola**

**Doctor Jorge Fuentes Morúa**

## **Agradecimientos**

A quienes de una u otra manera conocieron de los avatares que implicó concluir y presentar el trabajo para la réplica en el examen profesional: de manera especial al asesor de la tesis y a los maestros lectores, mi eterna gratitud.

A mis queridos y amados familiares por su constante colaboración, directa e indirecta, en la terminación del presente escrito, por su paciencia, aliento y generosidad: Uli, Citlalli, Memín y Norma.

# CONTENIDO

<b>Presentación</b>	1
	3
<b>Introducción general</b>	
<b>Capítulo I. La acumulación de capital inmobiliario</b>	28
1.1. El precio del suelo	29
1.1.1. La renta desde la perspectiva de la crítica de la economía política	31
1.1.2. Métodos de valuación	34
1.2. La inversión inmobiliaria	35
1.2.1. El mercado inmobiliario	36
1.2.2. Productores del espacio urbano	37
1.2.3. Los contratistas	39
1.2.4. Vínculos institucionales	41
1.3. Mercado inmobiliario	42
1.3.1. Formas de asociación de los agentes inmobiliarios	43
1.3.2. Promotores inmobiliarios	45
1.4. Reglamentación del uso del suelo	46
1.4.1. Negocio territorial habitacional	47
1.4.2. Demanda de vivienda	49
1.5. El mercado inmobiliario de "clase" en México	51
1.5.1. Inversiones en edificios inteligentes	52
1.5.2. Interlomas	54
1.5.3. Perisur	55
1.5.4. Lomas de Chapultepec	56
1.5.5. Santa Fe	58
1.5.6. Polanco	59
1.5.7. Reforma	60
1.5.8. Lomas Altas	61
1.5.9. Arcos Torre I / Arcos Sur	62
1.5.10. Inventario de los corporativos	63
1.5.10.1. Oferta	64
1.6. Mercado de oficinas	65
1.6.1. Diseño zonificado	67
1.6.2. Los clientes	67
1.7. Mercado de bienes raíces de Guadalajara	68
1.7.1. Demanda	69
1.8. Los centros comerciales	69
1.9. Inversión inmobiliaria: negocio seguro	70
1.9.1. Los agentes de corretaje	71
1.9.2. Arrendamiento	71
1.9.3. El capital inmobiliario externo	72
<b>Capítulo II. El neoliberalismo</b>	73
2.1. Orígenes e ideas rectoras	74
2.2. Aplicación en Europa	76
2.2.1. El caso inglés	77
2.2.2. Algunos frutos del neoliberalismo en naciones de la OCDE	79
2.3. El nuevo orden norteamericano (reaganomics)	81
2.4. El escenario latinoamericano	82

2.4.1. La experiencia chilena	83
2.4.2. El caso argentino	89
2.4.2.1. ¿Qué pasó en Argentina	90
2.4.3. Centroamérica	94
2.4.4. Efectos del neoliberalismo en el continente	95
2.5. La reestructuración económica de México	99
2.6. El neoliberalismo en México	116
2.6.1. Sus inicios	118
2.6.2. Predominio del neoliberalismo en el país	122
2.6.3. Resultados	124
2.6.4. La crisis del neoliberalismo	129
2.6.4.1. Luchas contra el neoliberalismo	133
2.7. Maquilación de la economía mexicana	134
<b>Capítulo III. La mundialización</b>	142
3.1. Lo ideológico de la mundialización	144
3.2. Agentes de la mundialización	147
3.3. Antecedentes de la mundialización	151
3.4. Dominio de las corporaciones multinacionales	157
3.4.1. Concentración y centralización de la empresa multinacional	159
3.4.2. El imperio de las grandes corporaciones	162
3.4.3. El poderío de las multinacionales	166
3.4.4. Las nuevas industrias	174
3.4.5. Nuevas tecnologías y mercado inmobiliario	178
3.4.6. Acuerdo multilateral de inversiones	179
3.5. El futuro inmediato	182
<b>Capítulo IV. El sector formal de la industria de la construcción</b>	185
4.1. Antecedentes	190
4.2. Cambios en las empresas	198
4.2.1. La cámara de la construcción	203
4.2.2. La cámara del cemento	204
4.2.3. La cámara del acero	207
4.2.4. Nuevas formas de hacer negocios	208
4.2.4.1. Comprar y volver a rentar	209
4.2.4.2. Los centros de llamadas	210
4.3. La internacionalización de la industria mexicana	210
4.3.1. La expansión de la industria de la construcción	215
4.3.2. Mercado accionario	217
4.3.3. Construcción y neoliberalismo	218
4.3.4. Salvamento de empresas inmobiliarias	221
4.4. La industria de la construcción formal	223
4.4.1. Antecedentes del mercado inmobiliario	225
4.4.2. Los megaproyectos	227
4.4.3. Caída de la inversión estatal	231
4.4.4. La parálisis inmobiliaria de los ochenta	233
4.4.5. El boom salinista	234
4.4.5.1. Los horrores de diciembre y la inversión inmobiliaria	235
4.4.5.2 La lenta recuperación	239
4.5. La inversión turística	244
4.6. Financiamiento de la vivienda de interés social	247
4.6.1. La inversión inmobiliaria en el futuro inmediato	249
4.6.2. Reactivación de la inversión inmobiliaria en el 2002	253

4.7. Oficinas corporativas	254
4.8. Materiales de construcción	257
4.8.1. Nuevos materiales de la construcción	260
4.8.2. Los metales en la construcción	261
4.9. Las mayores empresas constructoras	263
4.9.1. Grupo ICA	267
4.9.1.1. Casas en "abonos chiquitos"	274
4.9.2. Conglomerado Tribasa	275
4.9.3. Grupo Mexicano de Desarrollo	279
4.9.4. Corporación Geo	279
4.9.5. Desarrollos Urbanos	282
4.9.6. Consorcio Hogar	283
4.9.7. Consorcio Ara	285
4.9.8. Bufete Industrial	288
4.9.8.1. De la bonanza el ocaso	292
<b>Capítulo V. Conclusiones generales</b>	<b>293</b>
<b>Bibliografía general</b>	<b>314</b>



# **PAGINACIÓN DISCONTINUA**

# PRESENTACIÓN

## ***Origen del proyecto***

### **Problemática de la investigación**

En la presente investigación se estudian las características y las condiciones en las cuales se desenvuelve la acumulación de capital en la industria de la construcción formal del país en la actual época de predominio del pensamiento económico neoliberal. Se analizan algunos de los principales cambios de las grandes empresas de la construcción, los rubros de inversión preferentes, las formas de financiamiento e inversión, los modos de asociación con el capital nacional y extranjero, su incursión en el mercado exterior, las innovaciones que se han presentado en el proceso productivo, administrativo, jurídico; la influencia de la mundialización capitalista en la industria de la construcción, particularmente en las más importantes empresas que participan actualmente en ella.

La referencia analítica primordial es la industria de la construcción formal, omitiendo las demás ramas de la actividad económica nacional en las que tiene influencia directa e indirecta y que en conjunto poseen un papel significativo en la acumulación de capital nacional, en el empleo y en el aporte a la producción económica del país; también se hace referencia a los cambios del uso del suelo urbano y de la tierra (reforma del artículo 27 constitucional), a la renta territorial y al mercado del suelo.

### **Antecedentes históricos del problema**

La industria de la construcción se inicia desde la época del porfiriato, cuando se construyeron diversas obras de equipamiento e infraestructura urbana por empresas contratistas extranjeras. La empresa que dominó la construcción en los primeros años del siglo XX fue la del inglés Weetman Dickinson Pearson, que dio paso a que funcionarios hicieran negocio como proveedores y subcontratistas de ella.

Con Pearson el *contratismo* se impuso como el medio de realizar las obras públicas, cuya modalidad prevalece hasta la década de 1970. La obra pública incluye trabajos de construcción, de instalación, de ampliación, de adecuación, de conservación, de mantenimiento, de modificación, de demolición de bienes inmuebles, también de mantenimiento y restauración, así como la exploración, la geotécnica, la localización y perforación de recursos petroleros y los trabajos de infraestructura agropecuaria.

La contratación de obras públicas figura entre una de las principales fuentes de enriquecimiento de funcionarios revolucionarios, cuya lista encabezaron Plutarco Elías Calles, Aarón Sáenz y años después el Secretario de Comunicaciones y Obras Públicas, Juan A. Almazan.

Desde 1928 carreteras, caminos, obras hidráulicas, energéticas, de agua, drenaje y vivienda eran proyectadas y construidas por técnicos y empresarios nacionales, algunos de

ellos ex funcionarios gubernamentales. Para la ejecución de algunas carreteras y obras de irrigación, en la década de los treinta, regresaron los contratistas extranjeros, predominantemente norteamericanos y franceses; sin embargo, ya trabajaban con ingenieros mexicanos quienes, para finales de la década, tomarían definitivamente su lugar.

En la década de 1940 el gobierno dio inicio a un amplio programa de obras públicas; tal auge constructivo alentó la formación de empresas inmobiliarias de capital nacional, que desplazaron del mercado a los contratistas extranjeros.

Desde los años cincuenta el desarrollo de la industria mexicana de la construcción fue sinónimo de desarrollo del contratismo. Estudios del tema concuerdan en señalar al "Estado cliente" como factor decisivo de tal desarrollo, tanto por la importancia de la inversión pública, por ser fuente de financiamiento, como por las estrechas relaciones institucionales y personales entre los contratistas y los funcionarios públicos responsables de dicha inversión —en 1970 el sector público representaba más del 80% del mercado de la construcción.

La lógica del *contratismo* dominó la política de inversión pública inmobiliaria en México durante un siglo. Se inició en 1889 con la llegada de Pearson para construir el gran canal de desagüe de la ciudad de México; se consolidó luego la inversión mexicana con financiamiento nacional y llegó a su máxima expresión cuando el gobierno volvió a endeudarse para financiar obras de equipamiento y de infraestructura urbana. La crisis de la deuda de 1982 inauguró cambios en la relación de la administración y las constructoras, al poner en jaque a los contratistas y exigirles cambios en las reglas del juego del contratismo en la construcción pública y privada. Desde 1989 los herederos mexicanos de Pearson se enfrentaron al dilema de reestructurarse, cambiar de giro o convertirse en concesionarios y subcontratistas, o de plano se hundían.

La apertura de la economía mexicana al exterior obligó a muchas empresas a fortalecer su posición en el mercado nacional. Para defenderse de la competencia tuvieron que crecer, ser más competitivas, más eficientes y más productivas. Varias empresas lo lograron reordenando su funcionamiento y se abocaron a lograr acceso a los mercados internacionales de valores.

Siete de las mayores empresas constructoras entraron a cotizar en la Bolsa, en tanto que nueve de las compañías cementeras y fabricantes de materiales para la construcción hacían lo propio. En las empresas del cemento y en fabricantes de materiales para la construcción ocurrió un efecto interesante producido por la fortaleza que les brindaba el mercado de exportación, ya que sus ingresos, sobre todo en el caso de las primeras, se encontraban en divisas fuertes.

## **Tiempo y lugar en que se desarrolla el tema**

La etapa de análisis que comprende la investigación esta referida básicamente a la última década del siglo XX; si bien se hace alusión a decenios anteriores para ubicar algunos de los antecedentes, tanto en lo tocante a la industria de la construcción y a las políticas neoliberales, como a las modernas formas de reproducción del capital inmobiliario.

El estudio se refiere al ámbito general del proceso de acumulación inmobiliaria y en la medida de lo posible se toman de ejemplo algunos de los casos particulares representativos, como las inversiones en las edificaciones de lujo del Distrito Federal y de

Guadalajara y en los denominados megaproyectos urbanos que se construyen en la república mexicana

La industria de la construcción está concentrada en el Distrito Federal por ser el lugar donde se construye la mayor parte de la obra y desde el cual se decide, en múltiples ocasiones, la edificación de grandes proyectos en el interior de la República. El Distrito Federal ha sido la entidad que concentra una gran inversión en los rubros de edificación, de equipamiento e instalaciones hidráulicas y sanitarias. La ciudad capital tiene los contratos de obra con los montos más elevados y constantes del país.

## **Experiencia en investigación**

He laborado profesionalmente como investigador en el Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México, en la Cámara de Diputados (LIII legislatura) y en la actualidad en la Escuela Superior de Economía, donde me desempeño en la labor docente como profesor e investigador.

Cuento con obra publicada en la UNAM, en la UAZ, en el IPN, en la ULSA, en diarios de circulación nacional. La obra incluye libros, folletos, ensayos y artículos.

## **Justificación**

### **Importancia de la investigación**

La industria de la construcción es una rama con gran dinamismo e importancia económica (se estima una inversión anual de 12 mil 500 millones de dólares) por comprender una amplia variedad de industrias y por tener un *efecto de arrastre* directo en la economía nacional. Por ejemplo, de las 72 ramas de la actividad económica que monitorea el gobierno, 38 están relacionadas con materiales de la construcción. Dicha industria incluye a empresas como la del acero (perfiles estructurales, válvulas, grifería, ferretería), la de minerales no metálicos (muebles de baño, vidrio plano), la química, la petroquímica (pinturas, recubrimientos, tubería de plástico) y la de productos de madera (puertas, ventanas, closet, marcos, molduras). Además de servicios de ingeniería de proyectos, asesoría especializada y diseño.

Al igual que otras empresas la industria constructiva se inició y expandió a expensas del Estado. Pero a diferencia de aquellas ha producido para el Estado y la administración pública tanto o más que para los particulares y la sociedad civil (sindicatos, partidos, asociaciones). Es una industria muy *heterogénea* en la que coexisten grandes grupos modernos como Ingenieros Civiles Asociados, Triturados Basálticos, Mexicano de Desarrollo o Bufete Industrial, que emplean tecnologías y materiales de punta, con un universo de pequeñas y medianas empresas artesanales que tienen de base la mano de obra con escasa o nula calificación y a los materiales y diseños tradicionales. Las grandes concentran la producción y ejecutan los monumentales proyectos (megaproyectos), las obras de equipamiento y de infraestructura, en tanto las pequeñas (unas 10 mil que emplean

de 1 a 15 trabajadores) realizan obras de vivienda, de mantenimiento, reparaciones, acabados, etc.

Una de las principales ramas que conforman al capital inmobiliario (la industria de la construcción) ha sido tradicionalmente considerada como la actividad industrial con mayores *efectos multiplicadores* sobre el resto de la industria manufacturera nacional (la construcción es un "termómetro" fundamental para medir el dinamismo económico de las naciones), por su efecto de arrastre o detonador sobre 47 actividades económicas que la abastecen de materiales para la construcción y el acondicionamiento, las que a su vez demandan insumos de 73 ramas de la actividad económica del país. De tal suerte que para tomarle el pulso a la economía, basta con conocer cuál es su desempeño para así tener alguna certeza del comportamiento esperado de la producción en su conjunto. Esto es, si la industria de la construcción esta bien la economía también lo estará, por influir directamente en industrias importantes y variadas como la de proveedores de materiales, las empresas de servicios de asesoría, las constructoras, la de maquinaria, de equipo electrónico, de productos metálicos, de servicios inmobiliarios, la siderurgia, la de vidrio, de madera, de minerales no metálicos, de muebles, de cemento....

La inversión inmobiliaria es una de las medidas de política económica anti-cíclica, muy socorrida por los gobiernos, al permitirles mantener el crecimiento económico por algún tiempo, mantener la demanda, el empleo o posponer el estallido de crisis económicas. Asimismo, la inversión inmobiliaria hace más funcional al capitalismo por construir obras de consumo colectivo, al acelerar la circulación de capitales, al ahorrarle al capital privado inversiones en equipamiento e infraestructura social básica.

En la política gubernamental prevalece la determinación de hacer de la construcción una rama que sirva de *efecto multiplicador* sobre el resto de la actividad productiva nacional, para asegurar la obtención de ganancias a las demás ramas. La industria de la construcción se mantiene como una empresa con efectos de arrastre sobre decenas de ramas de la actividad económica nacional, por lo que en los años de recesión económica y de crisis las autoridades gubernamentales están destinando una gran cantidad de recursos para que ayuden a reactivar la inversión de capital privado. Por la razón de que la inversión de capital en la industria de la construcción sirve para acrecentar el capital productivo (por las obras de equipamiento e infraestructura) y porque alienta la demanda final.

## **Originalidad y contribución al desarrollo de la investigación**

Al finalizar el siglo XX el capitalismo monopólico se ha convertido en un modo de producción con *alcance mundial*. Bajo formas nuevas y renovadas el capitalismo se ha *fortalecido* y ha impuesto sus intereses por los cuatro puntos cardinales del planeta. Ha disuelto fronteras y eliminado obstáculos para crear una economía capitalista mundializada en los ámbitos productivo, tecnológico, financiero y comercial. Las corporaciones multinacionales y los organismos multilaterales que la dominan han pasado a desempeñar un papel creciente y decisivo en dicha mundialización.

Se desmantela el marco jurídico de los países subdesarrollados para suprimir los derechos de la nación sobre el subsuelo; las formas de tenencia de la tierra se modifican, lo mismo acontece con las garantías de los trabajadores, con las relaciones obrero patronales y con los sistemas de seguridad social.

Se cambia el modo de vida de los pueblos a las necesidades casi exclusivas del capital, se insiste cotidianamente por la publicidad, hasta el cansancio, de que hay "valores universales" como la libertad a la propiedad privada, la igualdad de oportunidades económicas y el libre mercado. Para lograr los cometidos el neoliberalismo opta por el control monopólico de los medios masivos de comunicación, con el propósito de crear el nuevo mundo del consumismo a imagen del que marcan las empresas multinacionales.

El proceso de mundialización se produce en el marco de la existencia del predominio militar de Estados Unidos y en el de la disputa de los mercados de inversiones y de capitales (financiero y productivo) por Japón, Alemania y los propios capitales norteamericanos.

En lo que se refiere a las Zonas Metropolitanas como la ciudad de México, la política neoliberal las ha adecuado a los requerimientos de los grandes centros financieros, con el fin de beneficiar la proliferación de magnas áreas comerciales y de servicios que ocasionan el desplazo del uso habitacional del suelo en sus zonas centrales, favoreciendo la liberación del mercado inmobiliario: el costo del suelo y los inmuebles en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México se han incrementado en más del 500% en años recientes, con lo cual los pobladores de menores ingresos son obligados a asentarse en la periferia de la capital.

La Ciudad de México había sido de las pocas grandes urbes del mundo que no tenían inversión inmobiliaria extranjera, ahora se ha adecuado jurídicamente para que participe la inversión externa en bienes inmobiliarios y en obras de equipamiento.

Las ciudades cambian no por las necesidades de descanso y unidad e integración familiar, sino en vista a las exigencias de la rentabilidad del capital. Las colonias y barrios céntricos se transforman con edificios para oficinas en venta y/o renta o en lugares de oficinas y viviendas para la mediana y pequeña burguesía.

El capital inmobiliario pretende hacer del paisaje una mercancía, habilitando fábricas, cines, que le permitan alcanzar una mayor rentabilidad a sus espacios, sin importar que se atente contra expresiones culturales. El neoliberalismo acaba con tradiciones, con formas de identidad social, popular, colectiva, pues las decisiones de las grandes construcciones se toman, muchas veces, en los centros económicos mundiales.

Se pretende hacer de ellas las capitales de los servicios, tanto por lo que ofrecerán como por lo que se suerque su población. En el poniente de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, por ejemplo, se prevé que en el corto plazo cuente con miles de metros cuadrados de oficinas, gigantescos centros comerciales y viviendas de nivel medio residencial para los grandes postores.

En los noventa la inversión privada en el Distrito Federal se orientó, preferentemente, a la construcción de oficinas, hoteles, conjuntos habitacionales, sucursales bancarias y a megaproyectos como el Centro Santa Fe, el Centro de negocios de la Concanaco, la construcción de la línea B del metro, la inversión en la Alameda central y otros proyectos inmobiliarios que alcanzaron costos de miles de millones dólares.

De manera general, podemos decir que las zonas habitacionales tradicionales están amenazadas de ser engullidas y ahogadas por construcciones prosaicas destinadas a los negocios o a la administración. Antes la iglesia, la alcaldía, el cine o el teatro dominaban la ciudad, ahora los portentosos de antes son opacados por nuevos edificios dominantes y (hasta) banales, si bien imponentes y grandilocuentes. En fin, las ciudades crecen, se

transforman, de acuerdo a las necesidades del desarrollo del capital en búsqueda de abultadas ganancias.

En lo que se refiere a la economía del país, el neoliberalismo ha reforzado y agudizado la pérdida de soberanía, la puesta en venta de las riquezas y los recursos naturales al gran capital, la apertura y dependencia indiscriminada del capital externo, ha conformado una economía integrada por tres grandes grupos empresariales diferentes entre sí, y ha convertido a México en una *economía maquiladora*.

Todo ello es el contexto en el cual se analiza lo que acontece con la inversión de capital inmobiliario en el país. La investigación es principalmente de carácter documental y tiene de base la revisión de bibliografía especializada en el tema –libros, revistas y documentos.

No es pretensión de la investigación ofrecer interpretaciones acabadas ni conclusiones definitivas; son reflexiones, aproximaciones, acercamientos a los temas y a la problemática en cuestión. Varias de las afirmaciones son tentativas de explicación y más las interrogantes que se expresan. Aún así, esperamos que los elementos que reiteramos reflejen objetivamente la problemática analizada y respondan a las interrogantes establecidas.

## ***Planteamiento del problema***

### **Tema de investigación**

El tema al que está referida la investigación es la acumulación de capital inmobiliario en México.

### **Objeto de investigación**

El objeto de investigación es el comportamiento del mercado inmobiliario “de clase” y las modificaciones que el sector formal de la industria de la construcción ha tenido que realizar a partir del predominio del neoliberalismo en el país.

### **Objetivos**

El propósito de la investigación es analizar como se efectúa la acumulación de capital inmobiliario bajo el neoliberalismo.

El propósito de esta investigación es conocer qué tipo de modificaciones han tenido que realizar las empresas de la construcción para adecuarse a los nuevos parámetros que rigen la inversión de capital.

La intención de la investigación es estudiar en qué tipo de obras invierte, de manera preferente, el capital inmobiliario.

La finalidad de esta investigación es analizar las principales empresas que dominan la industria constructiva nacional

El objetivo de esta investigación es conocer cómo obtienen las empresas los recursos para la inversión inmobiliaria.

### ***Hipótesis***

Con el neoliberalismo se ha modificado la forma de inversión del capital inmobiliario en el país, favoreciendo a las grandes empresas nacionales y extranjeras que invierten de manera preferente y asociadas en la promoción inmobiliaria, en el mercado de oficinas, en los megaproyectos y en el mercado inmobiliario de clase.

Las empresas que dominan la industria constructiva se han tenido que adecuar a las reglas impuestas por el mercado mundial y por las medidas del libre mercado, teniendo que modernizarse y salir del país para competir por inversiones y recursos financieros.

Por el predominio del neoliberalismo que ha reducido el financiamiento estatal en obras de equipamiento, de infraestructura y de edificación, se le ha asignado actualmente al capital privado la función de principal inversionista en obras de infraestructura e inmobiliarias, dedicándose el gobierno a facilitar dicha inversión mediante cambios a los regímenes jurídicos, a la creación de esquemas de financiamiento, a la instauración de programas de largo plazo para reactivar la industria constructiva y a salvar a los grandes inversionistas de la quiebra.

### ***Contenido***

#### **Tópicos centrales y secundarios**

La acumulación de capital inmobiliario, el neoliberalismo, la mundialización, el sector formal de la industrial de la construcción. La renta del suelo, el mercado inmobiliario, las características del neoliberalismo, la reestructuración del capital, los agentes de la mundialización, el poderío de las empresas multinacionales, las formas de hacer negocios del capital inmobiliario, y en la industria de la construcción.

#### **Ideas centrales**



La inversión inmobiliaria está determinada por la concentración de las actividades económicas y administrativas privadas y públicas en las ciudades modernas y por el crecimiento poblacional. Dicha inversión está asociada con los espacios territoriales donde se reúnen la industria, el comercio, las finanzas, los servicios, el gobierno, las instituciones jurídicas, culturales, políticas, administrativas y se concentran las relaciones sociales.

El neoliberalismo ha puesto todo lo apetecible por el capital a su servicio, privatizando industrias y servicios estratégicos para la autonomía e independencia de las naciones. Para el pensamiento económico neoliberal ninguna institución, sector, rama o actividad por más consagrada, social, pública y familiar que sea es en principio intocable para ser puesta a su servicio. Se ha privatizado todo lo redituable: no sólo la industria y servicios, sino también el agua, el correo, los hospitales, la seguridad, las escuelas, la tierra...

En los albores del siglo XX el capitalismo se ha convertido, por primera vez en su historia de apropiación y explotación privada de riquezas, en un modo de producción con alcances prácticamente mundiales, gracias a su permanente política de *expansionismo* económico, político, cultural e ideológico *imperial*, por la creación de una *estructura de poder* planetaria vía las empresas multinacionales, los gobiernos, los partidos políticos con los que comparten intereses e ideologías, los organismos financieros multilaterales como el Fondo Monetario, el Banco Mundial, el Banco Interamericano, por la derrota histórica de los movimientos opositores, de las luchas sociales anticapitalistas y por la desaparición del campo socialista.

El predominio del capitalismo monopolístico ha estado encabezado por los intereses de las corporaciones multinacionales, por gobiernos conservadores, de derecha de centro y socialdemócratas que las representan, por el capital financiero y especulativo que ha impuesto su reinado en el orbe, sus intereses privados de lucro sin importar los medios, que pueden ser las guerras contra alguna parte de la humanidad

La industria de la construcción formal se ha integrado al proceso de mundialización monopolística en términos de flujos de capitales transfronterizos, por el crecimiento internacional de los servicios inmobiliarios, por las necesidades de espacios corporativos de las empresas multinacionales, por la creciente participación del capital inmobiliario en los mercados regionales y por la expansión de la inversión y coinversión planetaria del capital inmobiliario.

Empero, aún y su creciente incursión en el mercado internacional, continúa siendo una de las ramas fundamentales para el funcionamiento del mercado nacional –junto a las ramas agropecuaria, de alimentos, bebidas, textiles, petróleo y electricidad.

## INTRODUCCIÓN GENERAL

A sabiendas de que el tema elegido para la reflexión no es de los asuntos prioritarios para el pensamiento económico dominante ni para el gran capital privado, que lo han relegado de las reflexiones de las instituciones universitarias y de los centros de investigación especializados, junto con otros temas como la cuestión de la renta del suelo, la planificación, la preservación del medio ambiente, por no estar vinculados directamente con aquellos aspectos que son de su interés, consideré indispensable hacer un análisis somero de lo que acontece últimamente con la inversión inmobiliaria en el país.

Un país que en las últimas décadas ha estado inmerso en cambios profundos, radicales, que han modificado las relaciones tradicionales entre el país y el mercado mundial, entre empresarios y gobernantes, en la forma de convenir las obras constructivas, las relaciones contractuales entre el trabajo asalariado y el capital, ocasionando una radical reestructuración y recomposición económica industrial con el fin de adecuar al país a los requerimientos de la competencia impuesta por los grandes consorcios de los centros imperiales.

De dichas innovaciones no ha escapado la gran industria de la construcción formal (pesada, vivienda, cemento, materiales, renta inmobiliaria), que ha dejado la dependencia prácticamente exclusiva del *contratismo público* en el mercado nacional, como su principal fuente y referente de acumulación, para volverse más especializada y competitiva en el mercado mundial que ha impuesto altos costos al dinero, apertura de las fronteras, mayor competitividad a la rama y su apertura a la inversión externa. La misma situación acontece en los demás rubros donde invierte el capital inmobiliario que ha estado activo en los procesos de privatización de las empresas estatales y paraestatales al participar en su adquisición, tanto solo como acompañado por grandes grupos nacionales o extranjeros.

Conformado tradicionalmente por las inversiones en la industria de la construcción formal (las empresas constructoras se especializan en obras de vías terrestres, hidráulicas, marítimas y fluviales, de instalaciones, de edificios no residenciales, de urbanización, de energía eléctrica, de obras en petróleo y petroquímica, en la vivienda y otros tipo de construcciones), en la actividad de promoción inmobiliaria..., el capital inmobiliario no ha permanecido estático ni ajeno a los cambios introducidos por la reestructuración capitalista y ha dado un giro incursionando en ramas productivas dominadas, hace poco tiempo, por el financiamiento estatal, el capital bancario y el capital comercial.

La industria de la construcción es una rama con gran dinamismo e importancia económica (se estima un valor de 12 mil 500 millones de dólares anuales)<sup>1</sup> al comprender una amplia variedad de industrias y tener un efecto de arrastre directo en la economía nacional. Por ejemplo, de las 72 ramas de actividad económica que monitorea el gobierno, 38 están relacionadas con materiales de la construcción. Dicha industria incluye empresas como la del acero (perfiles estructurales, válvulas, grifería, ferretería), la de minerales no metálicos (muebles de baño, vidrio plano), la química, la petroquímica (pinturas, recubrimientos, tubería de plástico) y la de productos de madera (puertas, ventanas, closet,

---

<sup>1</sup> Vid. *El Financiero*, 11 de febrero de 2002, p. 43.

marcos, molduras). Además de servicios de ingeniería de proyectos, asesoría especializada y diseño.

Al igual que otras empresas la industria constructiva se inició y expandió a expensas del Estado. Pero a diferencia de aquellas ha producido para el Estado y la administración pública tanto o más que para los particulares y la sociedad civil (sindicatos, partidos, asociaciones). Es una industria muy heterogénea en la que coexisten grandes grupos modernos como Ingenieros Civiles Asociados, Triturados Basálticos, Mexicano de Desarrollo o Bufete Industrial, que emplean tecnologías y materiales de punta, con un universo de pequeñas y medianas empresas artesanales que tienen de base a la mano de obra con escasa o nula calificación y a los materiales y diseños tradicionales. Las grandes concentran la producción y ejecutan los monumentales proyectos (megaproyectos), las obras de equipamiento y de infraestructura, en tanto las pequeñas (unas 10 mil que emplean de 1 a 15 trabajadores) realizan obras de vivienda, de mantenimiento, reparaciones, acabados, etc.

Presionadas por la revolución tecnológica, por la apertura comercial, por la disminución del gasto social, por la *forma de obtención de las obras*, por la competencia internacional y apoyadas en las políticas neoliberales, la industria inmobiliaria ha tenido que adecuarse a los nuevos requerimientos de la acumulación capitalista mundial, diversificando, compitiendo y ampliando sus inversiones y asociaciones, fortaleciéndose a lo interno, cambiando los conceptos prevalecientes en la industria (precio, tiempo, calidad por los de calidad, tiempo y precio) y participando en el exterior en la búsqueda de socios, de socios y de dinero. Recursos económicos que logran mediante la venta de acciones en los principales mercados financieros, en asociación con industrias extranjeras que financian o construyen obras, o bien ganando licitaciones para poder contar con los millones de dólares que implica la construcción.

La internacionalización de algunas empresas ha significado su expansión territorial fuera de las fronteras nacionales (para vender servicios de construcción, cimentaciones, asistencia técnica y realización de proyectos) y la formación de redes de financiamiento y de comercialización (83% de las ventas de materiales de construcción y de ferretería se realizan en Estados Unidos, el 2.54% en Europa y el 1.29% en Asia).

La desregulación, la apertura de las obras a los concursos públicos internacionales, las reformas económicas y políticas han hecho más competitiva a la industria de la construcción; recordemos que en la administración zedillista los dos contratos más importantes del sexenio (por 3 mil millones de dólares) se otorgaron a una empresa coreana, sin importar que la industria de la construcción mexicana se encontrara en malas condiciones.

Pero el Estado-nana no ha dejado huérfana a la industria constructiva, no la ha abandonado ni se ha olvidado de ella para que se arroje en manos del primer postor como empresa desechada o se suicide. La sigue apapachando, mirando, le sigue otorgando obra pública en condiciones envidiables al asumir el riesgo de la inversión privada. Desde 1997 en el financiamiento de obra pública pesada (equipamiento urbano) y ligera (de infraestructura) que se realiza en Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad, el gobierno recurre a los llamados "proyectos de impacto diferido en el

registro del gasto”, que afectan las finanzas públicas al convertirse en deuda pública y que se hereda en forma indebida a los mexicanos.<sup>2</sup>

En la actualidad el país tiene compromisos de pago a la industria constructiva por proyectos de infraestructura productiva de largo plazo, contratados entre 1997 y 2001, por 569 mil 634 millones de pesos, cifra que representa 39% del total de ingresos programados para el año 2002, pero las autoridades han decidido seguir utilizando el esquema mientras se aprueba una nueva modificación al marco jurídico para crear un mercado electrónico.

Una de las principales ramas que conforman al capital inmobiliario (la industria de la construcción) ha sido tradicionalmente considerada como la actividad industrial con mayores efectos multiplicadores sobre el resto de la industria manufacturera nacional (la construcción es un “termómetro” fundamental para medir el dinamismo económico de las naciones), por su efecto de arrastre o detonador sobre 47 actividades económicas que la abastecen de materiales para la construcción y el acondicionamiento, las que a su vez demandan insumos de 73 ramas de la actividad económica del país.<sup>3</sup> De tal suerte que para tomarle el pulso a la economía bastaba con conocer cuál era su desempeño, para así tener alguna certeza del comportamiento esperado de la producción en su conjunto. Esto es, si la industria de la construcción estaba bien la economía también lo estaría por influir directamente en industrias importantes y variadas como la de proveedores de materiales, las empresas de servicios de asesoría, las constructoras, la de maquinaria, de equipo electrónico, de productos metálicos, de servicios inmobiliarios, la siderurgia, la de vidrio, de madera, de minerales no metálicos, de muebles, de cemento....

La industria de la construcción es una rama de la actividad económica industrial (integrada además por la minería, manufacturas, electricidad, gas y agua)<sup>4</sup> encargada tradicional y preferentemente de la edificación de bienes inmuebles y de realización de obras públicas de consumo colectivo para el mejor funcionamiento de las ciudades, que como en el caso de México tiene al gobierno federal y a instituciones y organismos paraestatales como sus principales clientes, y sólo a últimas fechas ha dejado de ser preferentemente contratista, lo que significa que ahora las empresas no sólo construyen sino que también financian y se responsabilizan de proporcionar todos los servicios requeridos por la obra como la ingeniería, la administración, el mantenimiento, el equipamiento y el suministro de los servicios indispensables.

Ligada estrechamente con la construcción se encuentran la promoción y la actividad inmobiliaria que funcionaban como un negocio seguro (especulativo), muy lucrativo, en las

<sup>2</sup> El esquema Pidiregas fue diseñado a partir de la crisis de 1995, con el propósito de hacer compatible la voluntad del gobierno de llevar a cabo una gran variedad de proyectos de infraestructura productiva financiados por la industria constructiva. El propósito es financiar los proyectos con los recursos generados por la comercialización de los bienes construidos. Para su puesta en práctica, el gobierno federal promovió una serie de reformas legales y reglamentarias. En 1995 fueron reformadas la Ley General de Deuda Pública y la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Federal, para que los recursos bajo el rubro de Pidiregas constituyan deuda pública. *Vid. La Jornada*, 13 de enero de 2002, p. 18.

<sup>3</sup> Industria de la construcción en el año 2000: participación con respecto al PIB nacional: 2.2%, participación con respecto al PIB de la construcción: 51%, ramas industriales que impacta: aproximadamente 37, nivel de facturación anual: 8,000 millones de dólares, viviendas distribuidas a lo largo del país en 2000: 21.9 millones, porcentaje del total que corresponde a viviendas propias: 78.1%. *Vid. INEGI. Sistema de cuentas nacionales; INEGI. Indicadores sociodemográficos de México (1930-2000); XV Encuentro nacional de vivienda.*

<sup>4</sup> Para satisfacer las necesidades de consumo de agua potable la inversión requerida en infraestructura para los próximos 25 años sería del orden de los 410,000 millones de pesos, es decir, una inversión media anual de 16,000 millones de pesos. *Vid. Obras*, no. 350, febrero de 2002.

que tradicionalmente se habían especializado algunas de las grandes empresas constructoras y despachos privados nacionales, que en la actualidad compiten con firmas multinacionales que las desplazan.<sup>5</sup>

En el presente la construcción de inmuebles, su venta y/o su arrendamiento ha venido proporcionalmente a menos por la privatización de ramas de la actividad económica y los recortes presupuestales (si bien la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio han sido una oportunidad para que importantes empresas extranjeras hayan iniciado, o ampliado, sus operaciones en México para convertirse en principales demandantes de oficinas de lujo y superlujo o inteligentes triple A como las que se encuentran en Santa Fe, Insurgentes Sur, Lomas o Paseo de la Reforma). Lo mismo ha acontecido con la contratación tradicional para la construcción de obras públicas que disminuye, pues se ha pretendido y presionado por el "pensamiento único" para que el gobierno se retire de tal actividad y sea una fuente de inversión privada de la banca y las empresa del ramo.

Con salvedades, en la década de los noventa la industria de la construcción estuvo sujeta a los vaivenes del mercado financiero y a las coyunturas del ciclo económico, por lo que se estancó (presentó problemas de recuperación pronta de las inversiones como en el caso de las concesiones de autopistas), se enfrentó a altas tasas de interés (aún en la actualidad, prácticamente, la banca comercial no realiza préstamos, es decir no cumple con la función social y económica asignada de impulsar la inversión y el desarrollo; la banca comercial se ha convertido en un negocio corrupto de lucro que el gobierno ha tenido que "rescatar" y que tenemos que pagar los mexicanos: para eso se impuso el IPAB),<sup>6</sup> a falta de liquidez (ante la disminución de los recursos públicos las constructoras tienen que trabajar con fondos económicos propios),<sup>7</sup> a la menor dependencia de los recursos públicos (que en la administración zedillista fueron escasos) y con crecimiento menor a la que logran otras actividades industriales.<sup>8</sup>

Peculiarmente asociada a un solo rubro, el de las grandes obras de equipamiento urbano (agua potable, drenaje, urbanización, mantenimiento), las industrias constructivas se han visto obligadas a diversificar su campo de inversión y están ahora lo mismo en proyectos de plantas de tratamiento de agua, de rehabilitación de líneas de drenaje, en petroquímica, en minería y energía que en vías férreas, en aeropuertos y cotizando en algunas de las principales bolsas de valores del mundo; igualmente les es tan importante concursar por una concesión u obra en Sudamérica o Estados Unidos que por alguna

<sup>5</sup> Empresas que destacan en su relación con la industria constructiva son Cemex (cemento), Vitro (vidrio), Ispat mexicana (construcción), Tubos de Acero y Mexinox (siderurgia), Dupont (química), Conduflex (maquinaria y equipo electrónico), industrias Nacobre (metales no ferrosos).

<sup>6</sup> Cifras publicadas por Banxico en 1999 muestran que, en su conjunto, la banca estaba en quiebra: en marzo la proporción (para toda la banca comercial) de la cartera vencida con relación a la cartera de crédito era de 34.6%, es decir, más de un tercio de los créditos bancarios están vencidos. Además de los intereses bancarios devengados sobre créditos, 70.3% eran vencidos; o sea que 80% de los intereses que gana la banca provienen de carteras vencidas. Vid. CASTAINGTS Teillery, Juan. "Así vamos... ¿sólo quiebra Serfin o toda la banca?." *El Financiero*, 24 de junio de 1999, p. 41.

<sup>7</sup> El crédito canalizado por la banca de desarrollo a las ramas agrícola, industrial, de servicios, al consumo y la vivienda significaron en septiembre de 1998 el 2.06% del PIB, en tanto que en 1995 equivalían al 3.26%. Vid. *El Financiero*, 16 de marzo de 1999, p. 47.

<sup>8</sup> En los últimos 15 años el promedio de crecimiento de la industria de la construcción ha sido menor al 2%. Vid. *Informe de la Cepal*, 1998. En el primer trimestre del año 2001, respecto al mismo período del año 2000, la actividad industrial de México fue la siguiente: índice general -1.3%; manufactura -1.2%, minería 0.2%, Construcción -3.8%, electricidad, gas y agua 2.0%.

contratación en el país. El reto central que les ha impuesto la apertura comercial es su *transformación* en compañías más *diversificadas*, con mayor inversión propia, con menor dependencia de la obra pública, con inversiones inmobiliarias particulares, con capacidad de evadir algunos tropiezos de la economía en cualquier nación o en alguna rama de la actividad económica. No sólo les interesa sobrevivir, pues de poco les serviría en un mercado vuelto más competitivo y cosmopolita por las medidas neoliberales, sino estar primordialmente en la competencia por obras y megaproyectos en México y allende las fronteras.

De ahí que la sola obra pública nacional haya dejado de garantizar el futuro de las grandes empresas constructoras del país, y las industrias inmobiliarias han tenido que flexibilizar sus operaciones, diversificar las ramas en las que participan y ampliar sus operaciones hacia el extranjero compitiendo por grandes proyectos. Buscan estar a la altura de sus pares de la construcción en América y ser líderes en el mercado latinoamericano. Para ello se han vuelto competitivas en el mercado mundial, construyen con calidad, se adecuan a las exigencias del cliente, son eficientes, elaboran estudios financieros y de ingeniería, etc. Asimismo, han establecido alianzas con empresas estadounidenses y europeas del ramo, o con constructoras locales de los países donde se presenta la oportunidad de hacer negocios. Con las alianzas estratégicas entre empresas nacionales e internacionales se pretende la *reactivación* privada del mercado inmobiliario para mantener la actividad como una rama lucrativa.

De ser, asimismo, una de las medidas económicas anticíclicas aplicadas por el gobierno (recordemos, para ejemplificar, la edificación del conjunto habitacional Nonoalco-Tlatelolco, en 1964 por Mario Pani),<sup>9</sup> a la construcción de vivienda se le ha relegado presupuestalmente ajustándose sólo a las inversiones relacionadas con el equipamiento y la infraestructura social básica;<sup>10</sup> emprendiéndose, asimismo, modificaciones para alentar el predominio de la inversión privada.

El neoliberalismo ha impuesto la privatización en todo aquello que es del interés del capital privado, presionando a las autoridades para que le sirvan en costos, proyectos y reglamentos; el Estado continúa siendo, en buena medida, quien crea las condiciones generales necesarias al proceso de acumulación capitalista. El retiro de la acción pública en beneficio de la inversión privada y la avalancha de reformas constitucionales en los últimos años a favor de las empresas de la construcción, son manifiestas desde las reformas a las leyes del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, a los preceptos del Instituto nacional del fondo de vivienda (Infonavit), a los reglamentos del régimen de propiedad en condominio, al estatuto de las adquisiciones y obras públicas (en provecho de las empresas foráneas de la construcción), en la legislación inquilinaria, la reforma al artículo 45 bis del Infonavit (con el fin de establecer un mercado de hipotecas integrado con organismos de fondeo asociadas al sector público y posibilitar así cofinanciamientos entre el Fondo de vivienda y el Infonavit para otorgar créditos mediante

---

<sup>9</sup> "... la construcción de obras públicas no solamente es considerada un gasto sino que, en la economía mexicana, es una palanca de reactivación accionada con relativa frecuencia..." ZICCARDI, Alicia, *Las obras públicas de la ciudad de México (1976-1982). Política urbana e industria de la construcción*. México, UNAM, 1991, pp. 30-31. "...la obra pública en el medio urbano, particularmente en coyunturas de crisis económicas, puede contribuir a reactivar la economía mediante la demanda de insumos y la generación de empleos." *Ibidem*. p. 48.

<sup>10</sup> Con la salvedad de los últimos tiempos que la administración del Distrito Federal ha impulsados diversas construcciones habitacionales y el gobierno federal ha anunciado una gran inversión inmobiliaria.

las sociedades de financiamiento de objeto limitado –Sofoles), hasta culminar con la reforma al artículo 27 constitucional.

Con tales beneficios y adecuaciones el capital inmobiliario se ha *extendido y diversificado*. No sólo participa en la construcción de edificaciones, de obras de equipamiento urbano (y rural), en la renta territorial, sino lo mismo en el tratamiento de aguas residuales, en transportes, que en protección ambiental o en plantas de gas natural (y realiza acciones de entrelazamiento inter-industrias como en el caso de ICA con más de 70,<sup>11</sup> o de Tribasa Cbintre con 65); grandes empresas nacionales del capital inmobiliario han emigrado a Latinoamérica, a Estados Unidos y, en menor medida, a Europa.

Para ser competitivas y mantenerse en operación las grandes empresas han tenido que reducir precios, reestructurarse, vender activos e industrias, reducir la planta de trabajadores, desarrollarse con eficiencia en el proceso constructivo (al realizar estudios de factibilidad económica, financiera, ecológica, de repercusión social) y administrativo. La incursión en el mercado exterior les ha permitido romper con la gran dependencia que mantenían de las inversiones públicas y de la inversión nacional; ahora las grandes empresas de la construcción presentes en el mercado externo obtienen, en promedio, cerca del 35% de sus ingresos de las inversiones realizadas en el exterior.<sup>12</sup>

La limitación del mercado nacional y la apertura a la competencia externa se buscó compensar, por las grandes empresas nacionales, mediante su participación en los mercados externos asociándose con industrias del ramo, o mediante la adquisición de créditos y de empresas que permitieran a las industrias nacionales competir y/o diversificarse a través de la competencia y la bifurcación hacia actividades lucrativas. Los consorcios mexicanos que han incursionado en el exterior realizan alianzas tecnológicas, de capital, de comercialización, de distribución (tipo *joint-ventures*, licencias de tecnología o comercialización) con grandes empresas del ramo para ocupar (o beneficiarse) de nichos del mercado donde son competitivas.

Su expansión hacia el mercado mundial ha obligado a las empresas mexicanas a transformar su organización y estructura corporativa. Las estrategias globales entrañan estructuras y sistemas de información organizacionales más complejas, a fin de valorar y supervisar no sólo sus resultados financieros sino una serie, cada vez más intrincada, de interacciones con poderosos agentes multinacionales (banqueros de inversión, inversionistas institucionales, agentes del mercado de valores, clientes, proveedores...). Empero, aún y con toda la reestructuración que han efectuado motivadas por la mundialización, las industrias de la construcción continúan siendo empresas dominadas por una estructura corporativa familiar muy tradicional (como es el caso de los grandes

---

<sup>11</sup> ICA empresa fundada en 1947 ha realizado obras de construcción e ingeniería en 21 países. Las principales unidades de negocios de ICA son construcción civil, pues construye carreteras, puentes, presas, túneles, puertos, gasoductos y otros proyectos de ingeniería civil a gran escala, así como edificios de oficinas, centros comerciales, desarrollos urbanos, turísticos y vivienda; y construcción industrial, al hacer proyectos de refinación, generación de electricidad, petroquímicos y plantas industriales, tanto para el sector público como privado. A través de varias subsidiarias ICA también exporta y vende piedra caliza y opera puertos, túneles, autopistas y servicios municipales bajo títulos de concesión. ICA Fluor Daniel, subsidiaria de Empresas ICA y de Fluor Corporation, a través de Fluor Daniel, tiene una amplia experiencia en la ingeniería, procuración y construcción de plantas químicas, petroquímicas, cementeras, telecomunicaciones, refinerías, energía, manufactureras y de autopartes.

<sup>12</sup> De la obra contratada en 1998 por Bufete Industrial, por ejemplo, las realizadas en el extranjero representaron el 83%.

consorcios tipo Cemex, Bimbo, Maseca o Televisa), en las que una sola familia (a menudo un solo hombre) toma las decisiones más importantes por tener el control de la presidencia de los consejos de administración y de la dirección ejecutiva. Esto es, no existe mayor separación y especialización de las funciones de administración y de control que se mantienen en manos de la familia de los accionistas.<sup>13</sup>

Las grandes empresas inmobiliarias incursionan en el mercado de valores del exterior y participan de la competencia internacional por recursos para contar con el capital que les permita rivalizar en licitaciones de proyectos integrales o "llave en mano" en los que demuestran ser competitivas. Entre los más lucrativos destacan los megaproyectos, las inversiones millonarias en las obras urbanas o en corredores industriales y comerciales.

Producto de dicha diversificación, en años recientes el capital inmobiliario ha logrado jugosos negocios en México con la privatización de empresas minero metalúrgicas (ICA), de telecomunicaciones (ICA), de los ferrocarriles (tres de los principales troncales de carga del ferrocarril han sido concesionados a industrias como Triturados basálticos (Tribasa) e Ingenieros Civiles Asociados (ICA), en los aeropuertos (con la desincorporación de 35 de los 58 aeropuertos, los superavitarios, Tribasa ya detenta el 15% de las acciones del grupo de aeropuertos del Sureste), las carreteras (en 35 concesiones otorgadas para construir más de 5 mil kilómetros de autopistas, participaron empresas de la construcción), los puertos (la empresa privada que más inversiones ha realizado es ICA, con un monto cercano a los 400 millones de dólares; el primer puerto construido por capital privado es el denominado Calizas Industriales del Carmen al que ICA destinó una inversión por 260 millones de dólares), en plantas generadoras de electricidad, en el tratamiento de aguas residuales, en la construcción de centros de desechos tóxicos (ICA, Grupo Mexicano de Desarrollo, Bufete Industrial)...

En México, los bienes inmuebles no se han caracterizado por su capacidad de rápida generación de efectivo; en otros países, en cambio, existen fondos inmobiliarios que permiten que la liquidez sea uno de los atractivos para invertir en este tipo de mercados. La rentabilidad no es a corto plazo, pero ofrece rendimientos por encima de otras inversiones (de 100% a más). Aún así, en la actualidad los bancos se muestran cautos con las hipotecas. En el mercado inmobiliario, los buenos negocios están primordialmente en la construcción de bodegas, de naves industriales, de terrenos en áreas de transición socioeconómica, en viejos edificios de oficinas, en los megaproyectos y en el arrendamiento de inmuebles, que ahora cuentan con seguridad jurídica (en la franja fronteriza con Estados Unidos, por ejemplo, no es tan fácil encontrar un espacio sin ocupar). Otras zonas altamente demandadas son Quintana Roo y Los Cabos en donde todo lo que se construye se vende de manera casi inmediata.

La crisis de los noventa cambió la atmósfera de seguridad de inversiones en obras públicas de la que grandes empresas constructoras habían disfrutado y en la cual se habían desenvuelto. En la presente coyuntura económica de alto costo del dinero (las tasas de interés que se pagan en México por un crédito hipotecario duplican a las que rigen en Estados Unidos, en España y en la mayoría de los países latinoamericanos),<sup>14</sup> de restricción del crédito, de recorte de inversiones públicas y privadas, de incremento en los precios de

<sup>13</sup> Vid. SALAS-Porras, Alejandra. "Estructuras, agentes y constelaciones corporativas en México durante la década de los noventa." *Revista mexicana de sociología*. México, UNAM, No. 4/97, octubre-diciembre de 1997, año LIX, p.83.

<sup>14</sup> Vid. *El Financiero*, 27 de marzo de 2000, p. 4A.



los materiales para la construcción y los acabados, de acrecentamiento del precio de los terrenos, de sacudidas bursátiles y de devaluación monetaria, para funcionar adecuadamente el capital inmobiliario ha tenido que buscar por sí mismo los medios de contar con los recursos que necesita para financiar sus proyectos, para optimizar sus recursos y tomar decisiones rápidas debido a la mayor competencia en el mercado inmobiliario –sin olvidar, desde luego, que aun cuenta con la protección del gobierno que le ha creado condiciones idóneas (marco jurídico, estudios de viabilidad adecuados, apertura a nuevas obras, reforma constitucional...) para continuar disfrutando de las jugosas ganancias que le permite tal actividad, ahora con mayor seguridad y mayor campo de inversión.

Una fuente de recursos del capital inmobiliario ha sido su incursión en el mercado de dinero vía la subasta de acciones. La decisión de cotizar en la bolsa ha sido con el propósito de que las grandes empresas de la construcción alcancen un estatus global y así tener acceso a los mercados de deuda y de capitales (nacionales y extranjeros) para obtener recursos tan necesarios después de las escasas inversiones. La decisión de cotizar públicamente es reciente (1992) y la proporción de valores que circulan en el mercado es relativamente pequeña (entre el 10% y el 25% de su capital) y con frecuencia representan acciones sin derecho a voto, lo que permite mantener la influencia familiar o del grupo de fundadores de manera abrumadora en los órganos de decisión y en los consejos directivos.

Para hacer de la industria de la construcción formal una actividad más lucrativa y en manos prácticamente exclusivas de la inversión privada, la administración pública ha realizado diversas adecuaciones que le ha demandado el capital inmobiliario, y con las que ha puesto a dicha industria a tono con las transformaciones impuestas por la política neoliberal en el proceso de acumulación capitalista mundial, como por ejemplo: a) la bursatilización de las carteras hipotecarias, con proyectos de colocación de hipotecas en los bancos, b) quitas a los deudores hipotecarios para sanear la cartera en poder de los bancos, c) movilización de recursos de las Afore para construir vivienda, d) permitir contratos de arrendamiento en dólares, que se vuelven comunes, frecuentes y en crecimiento, y e) construcción de obras de equipamiento urbano.<sup>15</sup>

El Estado está dejando de ser el mayor inversionista en las obras constructivas para brindar todos los apoyos necesarios que el capital privado necesite en el proceso de convertirse en el principal negociante y beneficiario. Empero, las grandes compañías ya no laboran con la seguridad económica de antaño. Los ritmos de crecimiento que anualmente lograban de hasta 30%, con el paso de los años ha venido disminuyendo. Aún y cuando las operaciones alcancen toda su capacidad, los márgenes de incremento son menores incluso que las demás ramas de la actividad económica.

A la regla de oro de los bienes raíces, la ubicación, se han sumado nuevos beneficios como la distribución flexible de los espacios (cambios en el uso del suelo, reformas constitucionales, renta de monumentos nacionales...) y negociaciones favorables en los arrendamientos (caros y pagados en dólares).

El neoliberalismo ha impuesto que las ciudades funcionen con menores recursos públicos y cada vez con mayores fondos privados, que las obras de equipamiento urbano, las edificaciones y la construcción de vivienda se realicen preferentemente por la inversión particular, y pone a las grandes urbes a competir por fondos económicos del presupuesto público nacional, a que busquen inversiones privadas para obra pública en el exterior de las

<sup>15</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. "México en obra negra." *Obras*, No. 310, octubre de 1998, vol. XXV, p. 107.

fronteras patrias. Los neoliberales hablan de transitar de un sistema centralizado —con políticas de fuerte control sobre la tierra— a un sistema mixto con dominio del capital inmobiliario.

Las ciudades crecen junto a la reproducción de sus problemas. A los pobres se les segrega del espacio urbano, que cuenta con todos los servicios, hacia asentamientos irregulares con diversas carencias de obras de equipamiento e infraestructura. Dándole preferencia a las grandes inversiones privadas.<sup>16</sup>

A la tierra se le utiliza como un instrumento fiscal, regulador y político, y se busca que el mercado de tierra, la renta del suelo, asuma el papel de mejora del espacio urbano. Por ello se modifica el uso del suelo para disponer de terrenos urbanos suficientes que cubran la demanda de las empresas constructoras —conversión de terrenos ejidales a propiedad privada; se pretende hacer de las operaciones mercantiles del suelo algo eficiente, útil en el terreno administrativo. La eficiencia se relaciona con: a) la capacidad de producir o de proveer mercancías o servicios al menor costo posible; b) la existencia de libertad para el uso del suelo; c) que la demanda responda a los precios de la oferta; d) que el mercado determine la cantidad de tierra que se pondrá a disposición de acuerdo al uso que se solicite; e) que el mercado sea quien organice los sistemas de financiamiento para el pago de los procesos urbanísticos (infraestructura), relevando así al gobierno de esta tarea (por ser lucrativa, desde luego) y la urbanización y la dimensión económica de las ciudades son objeto de creciente interés por instituciones financieras como el Banco Mundial.

El neoliberalismo impone la flexibilidad en las regulaciones de fraccionamientos que permitan a la oferta y la demanda desarrollarse sin contratiempos, demanda una amplia variedad de tamaños de lotes, anchos de calles, altitud de edificios, logra facilidad de acceso a la información para que los desarrolladores intervengan en la fijación de las reglas de construcción y de uso del suelo, demanda el procesamiento más rápido de permisos y de autorización de planos, fomenta la utilización de sitios vacantes para liberarlos a las obras constructivas, promueve la transformación de reservas territoriales y ecológicas en zonas de construcción, reduce al mínimo el número de categorías de división zonal de uso del suelo, anima la utilización de sitio territorial en relación con la capacidad de infraestructura que cuente, protege las rentas del riesgo de impactos externos (efectos laterales), solicita planes maestros que guíen las inversiones públicas en infraestructura y den pautas adecuadas al mercado, crea una variedad de opciones de financiamiento y de estructuras de capital (finanzas) que permitan contar con un amplio rango de sociedades públicas y privadas, pide la reubicación de nuevos flujos de tierras al sistema urbano (administración del crecimiento), así como bajos costos de transacción (cuotas, títulos, regularización...), presiona para que los tiempos de proceso y aprobación de proyectos se hagan en el menor tiempo posible. Demanda infraestructura pública adecuada y oportuna para responder a los requerimientos del mercado, libertad competitiva, libre partida de mercado para desarrolladores, mercados adecuados de capital para créditos y construcción, incentivos para proveerse de terrenos, aplicación de la ley contra las ocupaciones de terrenos, eliminación de las rentas congeladas...<sup>17</sup>

<sup>16</sup> SIEMBIEDA, William J. "Nuevo papel de los mercados de terrenos urbanos: impactos neoliberales en América Latina." *Carta económica regional*. Universidad de Guadalajara, noviembre-diciembre 1996, No. 51, año 9, p. 34.

<sup>17</sup> SIEMBIEDA, William J. "Nuevo papel de los mercados..." *Op. cit.*, pp. 32-35.

La modalidad observable del proceso de ocupación del territorio mexicano, a lo largo de la era neoliberal, se sustenta en aspectos como: el desplazamiento de los aparatos gubernamentales y creciente prevalencia de los intereses del capital privado en el proceso de regulación del uso de suelo y de la explotación de los recursos naturales por el capital privado, la intervención del sector privado en la dotación del equipamiento urbano, así como la conformación de nuevos espacios urbanos acordes con dicha política segregacionista. Las políticas de descentralización, que se han mantenido como el eje central de la política territorial desde el gobierno de Miguel de la Madrid, tratan de transferir a las regiones y a los gobiernos locales (estatal y municipal) la obligación de estructurar su territorio y su sociedad de acuerdo con las necesidades del capital. En otras palabras, hacer a las regiones funcionales a la acumulación de capital en los nuevos términos impuestos por el neoliberalismo y el capital financiero internacional.

Con el neoliberalismo se avanza en la diferenciación de las regiones del país que realizan obras de equipamiento para hacerse más atractivas y lucrativas a los ojos de la inversión privada, con el fin de convertirse en ejes (o enclaves) de la acumulación de capital para toda la región. Tal es el caso de megaproyectos como el del Istmo de Tehuantepec y el Puebla-Panamá a los que se toma como detonadores económicos (empleo, servicios...) regionales. A las regiones se les pretende convertir en territorios "semiautónomos", capaces de generar sus propios recursos, o de gestionarlos según las necesidades particulares y generales.

Sin duda que entre las modificaciones más trascendentes que ha impuesto el neoliberalismo a favor del capital inmobiliario (y del capital en su conjunto) están: a) el cambio jurídico en el uso del suelo para garantizar la rentabilidad del gran capital nacional y externo, sin importar que se afecten bienes como los culturales; b) el paulatino retiro gubernamental del mercado de tierras y de la construcción habitacional y, en cierta medida, del equipamiento urbano para favorecer al capital inmobiliario; c) la renta o prácticamente el traspaso de espacios urbanos al capital nacional, y al externo, como es el cobro por el uso del suelo con los parquímetros, las carreteras, los puertos, aeropuertos, vías, los centros de espectáculos, culturales o recreativos, las autopistas; y d) asegurar la oferta y venta de tierras para uso urbano mediante la modificación del artículo 27 constitucional. Con tales acciones, las rentas inmobiliarias de grandes conglomerados comerciales y financieros nacionales e internacionales, y las inversiones, se han incrementado y diversificado.

Las modificaciones, insistimos, son con la finalidad exclusiva de proporcionar múltiples ventajas y facilidades que hagan más lucrativa y "libre" la actividad constructora, como por ejemplo, que el capital privado construya viviendas de interés social que luego son adquiridas por las instituciones gubernamentales, quienes a su vez las venden a sindicatos o a grupos constituidos; con lo que el negocio es seguro. Y con facilidades fiscales o crediticias para las industrias de la construcción (integradas por empresas individuales, filiales y por grupos).

La mayoría de las reformas impuestas por el neoliberalismo han sido contrarias a los intereses de los sectores populares. La inversión en vivienda de interés social disminuye en tanto se hace más *cara, pequeña y precaria*. El aumento del precio del dinero y la reducción de los ingresos han disparado el número de deudores hipotecarios y de quienes han tenido que perder o malbaratar su patrimonio para desendeudarse. El empobrecimiento generalizado ha dejado como única opción para miles de familias urbanas habitar en lugares sin los servicios indispensables (o adecuados), y en permanente peligro de muerte

por desastres naturales y por la improvisada y mínima construcción.<sup>18</sup> Además, con las modificaciones normativas y jurídicas no sólo se desprotege la inversión hipotecaria sino que se hace escarnio de los deudores de hipotecas al imponer el anatocismo, que hace de la usura una práctica legal.

Las modificaciones a las legislaciones y reglamentos del uso del suelo se han hecho de acuerdo a las exigencias de los grupos de poder, la modificación del acceso legal a la tenencia de la tierra, aunque incrementa la oferta no disminuye el precio comercial de ésta ni generaliza su acceso al encarecerse los créditos. El cambio de uso del suelo implica el desalojo o desplazamiento de un número importante de pobladores antiguos de la zona y su traslado a la periferia, con lo que pierden parte de sus vivencias, sus identidades y de su cultura. Su expulsión de las zonas céntricas de las urbes los obliga a invadir terrenos o a quedar en manos de los fraccionadores coludidos con el poder (o los llamados fraccionamientos clandestinos), quienes al cobijo de alguna autoridad o de algún político hacen negocio con las necesidades vitales de sectores populares carentes de techo, vendiéndoles terrenos que tardan hasta una década para ser reconocidos formalmente.<sup>19</sup>

Se protege a los banqueros, se apoya el lucro y se descuida el mejoramiento del hábitat social; se alientan la bursatilización, la promoción de intermediarios de la vivienda y se desalienta la construcción de hogares a precios accesibles a los asalariados. Los ordenamientos para los asentamientos humanos están petrificados, en el olvido, en tanto los que rigen los nuevos usos del suelo favorables al lucro son modernos y apropiados a los intereses de las grandes empresas del capital inmobiliario.

Otra arista de la política gubernamental es, justamente, el paulatino abandono del compromiso de financiar la vivienda popular, renuncia que se busca suplir con la participación del sector privado. Por ejemplo, en 1992 y 1993 el gobierno participó únicamente con el 65% del gasto total ejercido en la construcción de la vivienda de interés social. De 1980 a 1992 la inversión privada pasó del 46.12% al 69% de la producción total en construcción y, aunque la producción bruta bajó, en el sector formal la obra privada subió a casi el doble (de 15.90% a 29.53%).<sup>20</sup> Con ello, la política habitacional cancela los objetivos sociales y redistributivos y se inscribe de lleno en la lógica del mercado. Lo que permite prever que el precepto constitucional del derecho a la vivienda digna para todos los mexicanos se aleja cada vez más de ser una realidad para convertirse en un sueño imposible,<sup>21</sup> al disminuirse los subsidios a la vivienda popular y al adecuarse

---

<sup>18</sup> "Al extenderse la ciudad, se circunscriben sus habitantes, cada residencia necesita de un pequeño ejército para mantener su dignidad que es sinónimo de funcionalidad, los departamentos son más pequeños y los techos más bajos, las multitudes más compactas, las masas se precipitan en un metro cuadrado, las colas se alargan. Se reduce el ámbito a la disposición de cada uno y se engrandece el recuerdo de lo que casi nadie ha vivido: las casas amplias, el tiempo sin prisa, las calles vacías..." MONSIVÁIS, Carlos. "Apocalipsis y utopías." *La Jornada semanal*, No. 213, 4 de abril de 1999, p. 4.

<sup>19</sup> En la ciudad de México, en noviembre de 1996, existían 534 colonia irregulares, integradas por 350 mil familias. *Vid. Bien común y gobierno*. No. 24, noviembre de 1996, p. 12.

<sup>20</sup> ROCHA Zárate, Luis. "Situación actual de la industria de la construcción en México". *El Financiero*, 19 de noviembre de 1993, p. 39A.

<sup>21</sup> Las funciones genéricas que debe cumplir toda vivienda son protección, higiene, privacidad externa (en relación con los no miembros del hogar) e interna (entre los miembros del hogar), comodidad y funcionalidad, localización, seguridad de la tenencia. La *privacidad interna* "consiste en la aptitud de la vivienda para hacer posible cierto grado de aislamiento voluntario de algunos ocupantes con respecto a los demás. Es decir, debe contar con los elementos que permitan a los ocupantes regular sus propios contactos de convivencia. En este sentido, es de especial importancia la subdivisión del espacio interno de la vivienda y el uso de materiales que

paulatinamente las tasas de interés social con las del mercado, lo que dificulta que los sectores populares accedan a los créditos; si se analiza la composición de los recursos utilizados por el actual Sistema Nacional de Vivienda, se podrá fácilmente comprobar la mínima participación del gobierno como proveedor de fondos.

Al Fondo Nacional de Habitaciones Populares, que se creó con el propósito de atender a los sectores que perciben menos de 2.5 salarios mínimos mensuales, se le ha debilitado deliberadamente por la Secretaría de Desarrollo Social que ha participado en la asignación de recursos fiscales para la construcción de habitación popular, dotación de infraestructura y equipamiento para el mejoramiento de las condiciones físicas de los asentamientos urbanos y rurales. Se promueven medidas que privilegian la participación de los organismos financieros privados en el financiamiento y construcción de obras de equipamiento, viviendas e infraestructura, y se convierte a organismos gubernamentales en intermediarios de solicitantes para el posible acceso al crédito bancario.

Esas y algunas otras reglas se han impuesto y han servido de base para asegurar, fortalecer y alentar al capital inmobiliario. Se ha incrementado, de manera prácticamente incontrolable, el precio del suelo, cada vez es más difícil tener acceso a los créditos para financiamiento de vivienda popular, y se aumenta excesivamente el precio de los materiales para construcción y el acabado.

Hemos afirmado antes que muchas de las transformaciones a favor del capital inmobiliario (y del capital en general) son producto de las medidas neoliberales, es ahora el momento de señalar algunas de sus características generales.

Iniciado como una ideología cuestionadora del pensamiento económico keynesiano del Estado benefactor, de regulador e inversionista, con el paso del tiempo sus recetas se convirtieron en el credo filosófico, político, económico, jurídico (en el "pensamiento único") de los gobiernos de derecha, "socialistas", de centro, socialdemócratas... de todos los continentes. El pensamiento neoliberal se impuso a lo largo y ancho del planeta. Sus orígenes fueron escritos a sangre y fuego por las dictaduras militares y los gobiernos civiles conservadores. Las políticas neoliberales pudieron implantarse sólo después de un ataque masivo contra los sindicatos obreros, las asociaciones cívicas urbanas y las organizaciones de campesinos. El neoliberalismo no estableció su predominio sólo por el fracaso de la izquierda o debido a la superioridad del mercado sino por la correlación favorable de las fuerzas militares y de los sectores burgueses sobre las clases y movimientos populares y cívicos. En otras palabras, el neoliberalismo se ha sustentado en una guerra económica contra la mayoría de la población asalariada, cuyas medidas de política económica son decididas desde los centros del poder financiero transnacional, y han logrado una concentración de la riqueza (sin precedentes) y empobrecido, desempleado o subempleado a la mayoría de la población del planeta a la que han condenado al hambre, a enfermedades, a la desnutrición, a menguar sus facultades físicas e intelectuales, a la injusticia, a carecer de seguridad social, de educación, de tierra y sin esperanza alguna de un futuro con dignidad.

---

permitan la separación visual y acústica. La privacidad íntima de la vivienda es consecuencia, también, de su tamaño efectivo en relación con su número de ocupantes. Las condiciones de la convivencia pueden deteriorarse si el grado de hacinamiento es excesivo. La presencia simultánea de muchas personas en el mismo espacio puede reducir a niveles intolerables -e incluso patógenos- la privacidad íntima de la vivienda." Coplamar. *Necesidades esenciales en México. Vivienda*. México, Coplamar/Siglo XI, 1982, p.21.

Impuesto y experimentado por las grandes multinacionales primeramente en América Latina, tras el golpe militar contra el gobierno socialista de Salvador Allende en Chile, que encabezó Augusto Pinochet, a mediados de la década de 1970, se ampliaría luego a Europa, Estados Unidos y al resto de las naciones capitalistas a partir del fortalecimiento de la derecha tras la derrota política, sindical o militar de las oposiciones políticas y sociales (una política económica basada en el individualismo se complementó con gobiernos de ideas político, filosóficas y culturales conservadoras y autoritarias). Los antecedentes más cercanos del neoliberalismo datan de la tercera década del presente siglo, cuando se le comenzó a llamar, en Europa, neoliberal a la oposición de derecha al intervencionismo estatal y al Estado de bienestar, pero fue a partir de mediados de 1970 cuando dicha política se impuso porque las medidas keynesianas (intervención estatal, pleno empleo, demanda efectiva, bajas tasas de interés, etc.) se volvieron ineficaces para asegurar la obtención de ganancias a manos llenas.<sup>22</sup> El acortamiento de los ciclos económicos, el crecimiento inflacionario, la disminución de las tasas de plusvalor, los déficit comerciales y en cuenta corriente, entre otros contratiempos de la acumulación privada capitalista, buscaron solucionarse vía las medidas neoliberales.

Para el neoliberalismo ninguna institución, sector, rama, servicio o actividad por más indispensable, estratégica, de utilidad social, pública o familiar que sea es en principio intocable a los intereses del capital privado. Todo tiene que estar al alcance de sus fauces, todo de lo que pueda lucrar tiene que estar a sus pies (o en sus garras).

El neoliberalismo, puede decirse, gravita alrededor de cuatro estrategias: a) la idea de que el "imperativo global" es indispensable para competir, garantizar el acceso a préstamos, a mercados e inversiones,<sup>23</sup> b) la falta de alternativas, este argumento sostiene que la única opción (el socialismo) ya se derrumbó y por tanto el mercado libre es el único enfoque realista de un mundo global, c) los proyectos locales, como parte de la estrategia de dismantelar el Estado benefactor y las empresas públicas, los neoliberales abogan en favor de la "autoayuda" privada para los proyectos locales; dicho argumento les permite canalizar hacia los monopolios privados recursos que el Estado destinaba antes al gasto social y, d) la miseria social, dada la gran visibilidad del crecimiento de la pobreza masiva, los neoliberales desconectan los problemas sociales de sus raíces sistémicas y tratan de identificar a la pobreza con una "ética individual", con un espíritu empresarial o laboral. Sin embargo, la creciente dependencia del capital de la intervención del Estado, los subsidios y gastos para promover el crecimiento del capitalismo son el mejor argumento contra los proyectos locales neoliberales.<sup>24</sup>

La estrategia neoliberal se basa en el achicamiento del Estado, la desregulación de los mercados, las privatizaciones, la disminución salarial, la reducción de la carga impositiva para los grupos de mayores ingresos, la supremacía del mercado (sobre el Estado) como guía de la racionalidad económica...

El imperativo ha sido liberar las fuerzas del mercado, restituirle todo el poder a las leyes mercantiles frente a la crisis del Estado planificador-providencial y privatizar todo lo

---

<sup>22</sup> Vid. DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. *El pensamiento económico en la historia. Dos enfoques*. México, UNAM, 1998, pp. 113-124.

<sup>23</sup> Para una fundamentada crítica a tales ideas consultar la obra de Aldo Ferrer *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional*. Argentina, FCE, 1999, la. reimp., pp. 22-53.

<sup>24</sup> Vid. PETRAS, James. "Alternativas al neoliberalismo en América Latina. (Perspectivas para la liberación)." *Excelsior*, 28 de junio de 1995, pp. 29A-30A.

que fuera susceptible de ello. De ahí que se hayan aplicado medidas tales como: ninguna injerencia estatal, que el Estado deje de controlar los precios y las cantidades de mercancías que se producen, que los sindicatos no actúen sobre el mercado de trabajo, de ser posible que sean eliminados, anulación del salario mínimo remunerador y de las indemnizaciones por despido, mercado laboral flexible (abolición de los contratos colectivos), que los monopolios estén en manos exclusivas del capital privado, que se permita la libre movilidad del capital, de las mercancías y (en algunas naciones) de los individuos, limitación del gasto público, aumento de las ganancias a costa de la reducción de los salarios, expansión de los mercados financieros.<sup>25</sup> Libertad a la inversión del capital privado en todo aquello que le apetezca, reducción del tamaño del Estado empresarial, disminución de los impuestos que gravan el capital y a los altos ingresos, sustitución de la seguridad social pública por la seguridad privada, privatización de las empresas públicas y su venta a la iniciativa privada, supresión de los subsidios al consumo (no en lo que se refiere a los subsidios al capital), apertura total de los mercados, mantenimiento del libre cambio de la moneda, y eliminación de las tarifas y restricciones aduanales, privatización de la cultura.<sup>26</sup>

Las administraciones neoliberales se apoyan en las instituciones estatales (fuerzas armadas, tribunales, policía) para imponerle a la mayoría social sus políticas regresivas. Los neoliberales reforman leyes pero mantienen intactas la mayoría de las instituciones y el sistema socioeconómico autoritario basado en el control de los medios de comunicación y del sistema financiero, productivo y la inseguridad social. Los políticos civiles neoliberales gobiernan en muchos sentidos por decreto o por mandato de los organismos financieros internacionales, y recurren a las fuerzas armadas para imponer sus políticas de privatización, lucro, empobrecimiento y ajuste, a como de lugar.

Los regímenes políticos neoliberales controlan el Estado para trasladar sus recursos a grupos particulares de propietarios y crear una elite de supermillonarios que se apoderan de la riqueza mundial, reducen los salarios para permitir la concentración de la riqueza, controlan o destruyen a los sindicatos y socavan la legislación laboral para reforzar el poder de los capitalistas en los centros de trabajo. La "política social neoliberal" es incrementar el gasto estatal (subsidios, créditos, financiamiento, socializar las pérdidas financieras) para los acaudalados y reducirles los impuestos. En síntesis: cohesión y fortalecimiento de clase en la cúspide, fragmentación de en medio hacia abajo, atomización en el fondo.

El neoliberalismo pasa por diferentes fases: inicio, consolidación y período de declinación. En cada etapa, las políticas neoliberales se han topado con la oposición y resistencia social, aunque el mayor grado de contraposición suele presentarse al principio, cuando se imponen las políticas iniciales y al final, cuando se manifiestan las profundas contradicciones estructurales que le son inherentes (por las que está pasando en el presente). El neoliberalismo, como pensamiento económico único, es un *fenómeno histórico* que contiene toda una serie de contradicciones que le son consubstanciales. El capitalismo de libre mercado (o capitalismo salvaje) no es la culminación de la historia como están inclinados a argumentar sus más entusiastas apologistas, si no toda una serie de medidas favorables al gran capital concentrando la riqueza en unas cuantas manos, en tanto

---

<sup>25</sup> Vid. PARGUEZ, Alain. "La era de la austeridad" y a GUILLEN-Romo, Héctor. "El neoliberalismo de Hayek: desde *The Road of Serfdom* hasta *Law, legislation and liberty*". *Investigación económica*. Facultad de Economía-UNAM, julio-septiembre de 1992, No. 201, pp. 45-101.

<sup>26</sup> Vid. LEÓN, Dulce María. "¿Desaparece el Estado-nación." *Economía Informa*. Facultad de Economía/UNAM, número 269, Julio-agosto de 1998, p. 21.

se empobrece a la inmensa mayoría de la población. No es la culminación del desarrollo humano sino un fenómeno transitorio, una política pública a favor exclusivo del gran capital privado financiero y especulativo, que está en la fase de declive.

Junto a la reestructuración neoliberal del capitalismo se han reformado también las empresas y el mercado laboral. A partir de la década de 1970 se estableció la política de “modernización” o “revolución en las reglas del trabajo”, cuya característica principal es que el capital logró la “liberación de las rigideces” contenidas en el sistema de relaciones industriales forjadas a partir de la década de 1940. Dicha revolución debilita o anula la capacidad negociadora colectiva de los sindicatos al descentralizarlos (la tendencia fue reducirlos a sindicatos de empresa), flexibiliza el empleo (el capital establece el derecho a contratar, despedir, subcontratar... a los asalariados según sus necesidades de rentabilidad, de acuerdo con la “rotabilidad del mercado”, la movilidad del trabajo (el capital fija las normas, las tareas, los puestos, las funciones, los horarios de los trabajadores de acuerdo a sus exigencias), regula el salario en forma individual (según esfuerzos y eficacia). Se reduce el tamaño de los equipos de trabajo ampliando el ámbito de tareas y agregando nuevas obligaciones, se flexibiliza la rotación de trabajadores de una función a otra, rompiendo con la profesionalización del trabajo (obreros calificados hacen las tareas de sus ayudantes, los operadores atienden más máquinas), se amolda la jornada laboral de suerte que trabajan más con igual salario, flexibilización de la contratación y el despido de trabajadores a criterio de las empresas, limitación del derecho de antigüedad como criterio para cualquier movimiento del trabajador, reforma del sistema salarial para premiar el esfuerzo y evitar el “sobrepago” (se paga por “lo que se hace” y no por la función o el puesto) y se elimina el pago de tiempo extra. Se impone a los asalariados trabajar más con igual o menor paga, reduciendo los costos de producción y se les hace más competitivos.

Con todo ello el sistema productivo ha cambiado, las industrias se han hecho más pequeñas (en lo referente al número de empleados, digamos que casi hay empresas de bolsillo), está desapareciendo el trabajo en cadena, vitalicio, la pirámide del trabajo se ha invertido en las sociedades industrializadas al disminuir el número de operarios en activo, pero que ahora producen más. Las empresas se orientan preferentemente hacia el cliente (a sus necesidades, expectativas, satisfacción, capacidad adquisitiva), buscan trabajar con cero errores o defectos, con capacitación permanente al personal de planta y administrativo, con innovaciones continuas tanto en las características del producto o servicio como en la manera de producirlo, en las formas de organizarse y en la conducción de la empresa.

La reestructuración industrial ha modificado y optimado la producción *al cambiar la organización de las empresas y las formas de consumo del trabajo*. Las nuevas tecnologías se basan en la información y en una nueva organización gerencial y laboral para mejorar la productividad. Uno de los cambios que más ha impactado es la revolución tecnológica en los semiconductores y los microchips (y sus aplicaciones en las telecomunicaciones), que ha permitido a las empresas transmitir información de manera casi ilimitada y a bajos costos para diversificar geográficamente (en diferentes partes del mundo) sus procesos de producción sin perder el control gerencial; vivimos la época en la que la información se conoce en un tiempo prácticamente real, en la que el saber es instantáneo y simultáneo, dominado por el fundamentalismo del mercado.

La revolución tecnológica permite disminuir el costo de la mano de obra, mejorar la calidad del producto y da confiabilidad al proceso de trabajo, al reducir los inventarios, disminuir el costo de los materiales, flexibilizar las escalas de producción de tamaño



mediano, y lograr un mayor control tecnológico por parte de la gestión de la empresa sobre el proceso de trabajo.

La tercera revolución industrial ha posibilitado el predominio de ramas de alta tecnología como la computación, equipo de telecomunicaciones, máquinas electrónicas y componentes, instrumentos científicos, máquinas herramientas de control numérico... Las empresas dependen cada vez más de las nuevas tecnologías informáticas. Las comunicaciones y la información se han convertido en parte fundamental del funcionamiento de la economía mundializada. El éxito de negocios industriales depende, en buena medida, de la movilización de imágenes, datos, dinero y algunos otros servicios.

Los principales productos tecnológicos que están revolucionando la organización de las empresas son la computadora, el *software* y las telecomunicaciones que son utilizados para crear, producir, procesar y distribuir información aplicada. Las actuales tecnologías permiten desarrollar nuevas mercancías y servicios mediante el diseño y la publicidad; las tecnologías implican mayor rapidez de trabajo, mejor eficiencia y eficacia, reducción de costos, pero sobre todo mayores ganancias. El *software* computacional se aplica en el diseño industrial. La generalización de las modernas tecnologías (informática, robótica, telemática, biotecnología) y la utilización de nuevos materiales (uranio, fibra óptica, sílice, etc.) han modificado sensiblemente dichos procesos productivos.

La reestructuración de la industria en los últimos 25 años ha ocasionado que se pase de una *tecnología mecánica* a una "*inteligente*". Aunque la tecnología mecánica y las máquinas perduran, las tecnologías más recientes (como las computadoras, telecomunicaciones y sistemas semiautomatizados de producción) son "impulsadas" por *software*, programación, lenguaje de computadora.... Las recientes tecnologías tienden a eliminar los grandes conglomerados industriales donde laboraban cientos de trabajadores de jornada completa protegidos por contratos colectivos, y se transforman en unidades de producción más pequeñas, descentralizadas y unidas a través de redes, con menos trabajadores mayormente calificados que son sometidos a grandes cargas de trabajo y que laboran con menor protección sindical, estando así a expensas del capital.

La reestructuración del capital ha sido en forma vertical y horizontal, comprendiendo las estructuras productivas, comerciales y de servicios. La reconfiguración de los procesos productivos ha implicado una nueva *organización del trabajo* en la cual la racionalidad interna de la empresa y la calidad de la producción establecen la necesidad de un tipo de trabajador *polivalente* exclusivo para la nueva situación.

Las nuevas formas de organización laboral son más flexibles, están ligadas a la informática y a la microelectrónica, permanecen sujetas a la reintegración funcional (producción, control de calidad, mantenimiento), al enriquecimiento de tareas y al trabajo en equipo (la nueva organización rompe el sistema de trabajo por plazas y la sustituye por otra basada en funciones). Son formas de relación laboral "participativas", "consensuales", horizontales e "igualitarias", con trabajo cada vez más calificado, sujeto a capacitación constante, a círculos de calidad, cuyo propósito es integrar de manera "voluntaria" a los trabajadores para que mejoren los procesos de trabajo, la calidad del producto que se mide por lo bien hecho y con la responsabilidad del trabajador de hacerlo perfecto desde la primera vez. Con ello se pretende alcanzar el máximo de eficiencia, abatir costos, aumentar utilidades y controlar ideológicamente a los trabajadores.

En fin, los cambios están modificando las relaciones entre el capital y el trabajo, entre el capital y el capital (competencia), entre el trabajo y el trabajo (género y calificación),

entre el Estado y el capital y entre el Estado y el trabajo.

Todo ello en un marco en el que el papel del Estado, tradicionalmente responsable de los mecanismos de regulación y reproducción del capital y, en varios sentidos, de regulador de los conflictos sociales, ha cambiado adaptándose a las necesidades y requerimientos que le plantea el gran capital –condición indispensable para llevar a cabo la modernización y la reestructuración antes descrita. Se habla por ello de la era de las colosales transnacionales en un universo de Estados enanos, en donde empresas producen más riqueza que las naciones. Las gigantes multinacionales han adecuado los Estados nacionales a sus necesidades productivas y a sus intereses de lucro. De las 100 mayores economías del orbe 51 son empresas y 49 son países. La comparación entre las ventas corporativas y el producto interno bruto revela que General Motors es más grande que Dinamarca, Wal-Mart más que Noruega y General Electric que Portugal.<sup>27</sup>

Las grandes empresas multinacionales ya no tienen una base territorial o límites de ubicación geográficos específicos. La reubicación de sus plantas filiales en países extranjeros tiene que ver con el costo de la mano de obra, el acceso a las materias primas, los subsidios que proporcionan los gobiernos locales (en infraestructura, caminos, vivienda, agua, obras de equipamiento, incentivos tributarios, libre importación de maquinaria y equipo, reembolso de impuestos indirectos sobre exportaciones, obras en puertos, vías férreas, carreteras, capacitación laboral, construcción de gasoductos... ), los costos del transporte y las políticas estatales.

La internacionalización de la producción al interior de las corporaciones multinacionales se refleja en un intenso comercio de materiales, productos finales, tecnología y servicios entre las matrices y sus filiales. El proceso es de tal importancia que se considera que alrededor del 25% del comercio mundial consiste en relaciones intrafirma.

En la búsqueda de ganancias la gama de actividades económicas, financieras, comerciales y de servicios se han trasladado de lo internacional a lo mundial, convirtiendo al planeta en un *mercado único de bienes, capitales y servicios*. Los capitales y el comercio internacional son agentes dinámicos al interior de los tres bloques que ahora dominan los intercambios mundiales (el 50% de las exportaciones norteamericanas se realizan por las empresas multinacionales, entretanto en Japón es el 40% y el 80% en el caso del Reino Unido); mientras tanto aumenta la protección entre los países y bloques y crece el establecimiento de empresas en las zonas correspondientes para evitar la aplicación de barreras arancelarias.

Las reglas del comercio mundial se modifican al tiempo que los países imperiales protegen sus economías, en tanto los del tercer mundo son obligados, por el capital financiero y las grandes empresas multinacionales, a la apertura, a la desregulación y a la privatización de empresas redituables. La protección mercantil incluye cuotas, aranceles variables, subsidios a la exportación, derechos compensatorios, medidas antidumping y apoyos presupuestarios directos en forma de subsidios; los países dependientes hacen lo propio, pero no en la magnitud de las naciones imperiales.

La reducción de aranceles se ha concentrado en los productos manufacturados, principalmente en aquellos de mayor contenido tecnológico y de crecimiento. Entre 1950 y 1990 el arancel promedio para las importaciones de manufacturas se redujo en Estados Unidos del 14% al 4.8%, en Alemania del 26% al 5.9% y en Japón se redujo al 5.3%. En cambio, los países industrializados mantienen altas las barreras arancelarias y no

<sup>27</sup> Vid. ROMERO, Silvia. "Las diez peores empresas de 2001." *La Jornada*, 5 de enero de 2002, p. 16.

arancelarias sobre los productos agrícolas y textiles intensivos en mano de obra, en los que los países subdesarrollados tienen ventajas.

Las relaciones económicas directas de los países imperiales con los del "tercer mundo" tienden a reducirse a la mínima expresión, quedando excluidas una gran cantidad de naciones de la preferencia financiera de los grandes imperios. Ahora se vive una mayor competencia por los recursos financieros internacionales entre las naciones esteuropeas, del Medio Oriente, países africanos y latinoamericanos.

Las mayores inversiones extranjeras se dan entre los países imperialistas, y antes ocurría hacia los países del tercer mundo. En la década de los ochenta, por ejemplo, la inversión extranjera directa se triplicó al pasar de 500 mil millones de dólares a 1 billón 500 mil millones de dólares, concentrándose cerca del 80% en Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. Estados Unidos fue quien mayor inversión recibió, la Unión Europea fue la principal fuente de inversiones y Japón sextuplicó su inversión foránea al invertir más de 100 mil millones de dólares.<sup>28</sup>

Las principales alianzas y fusiones estratégicas (económicas, financieras, comerciales) de las grandes empresas se realizan entre las corporaciones de Estados Unidos, Japón y Europa.<sup>29</sup>

Alianzas, fusiones, complementariedad, integración local y regional son algunos de los nuevos elementos centrales en el funcionamiento del *capitalismo en su versión neoliberal mundializado*, con predominio de la centralización de capitales financieros y productivos al interior de las naciones imperiales, en las que se da la absorción de unos capitales por otros, destacando las megafusiones, las compras apalancadas, la compra de empresas en el extranjero y las compras mutuas de acciones.

El *neoliberalismo ha dado paso y ha acelerado el proceso de mundialización*.<sup>30</sup> El desarrollo de las fuerzas productivas ha sido de tal magnitud que ha permitido físicamente la unificación de los procesos productivos aun cuando estos se desarrollen a distancias considerables. Las comunicaciones y los transportes se han revolucionado de tal manera que el espacio ha dejado de ser un obstáculo para el libre movimiento del capital y las mercancías. La tecnología informática ha facilitado la intercomunicación de los mercados financieros. Pero el elemento decisivo de su crecimiento fue la desregulación, que ha sido generalizada y prácticamente total para las transacciones en cuenta corriente y de capital.

En el terreno de las relaciones de producción lo esencial es el triunfo del capital financiero especulativo. Dos de sus agentes principales de tal victoria son: a) las empresas multinacionales cuyo ámbito de acción ya no es un país sino el mundo en su conjunto y, b) la banca internacional que ejerce su función de centralizadora del capital en el globo. La

<sup>28</sup> Vid. KURI, Armando. "Competitividad y relaciones internacionales". *Economía Informa*, Facultad de Economía/UNAM, No. 219, julio de 1993, p. 8.

<sup>29</sup> Mercedes Benz de Alemania y Detroit Diesel Corporation de Detroit, Estados Unidos, acordaron producir y distribuir un motor de vehículo comercial para ser usado en camiones pesados de Estados Unidos, Canadá y México. La empresa alemana Siemens estableció acuerdos de cooperación internacional con industrias norteamericanas (Intel, Corning Glass, GTE, West Digital, General Electric, Microsoft, Word Logic); las japonesas (Toshiba, Fuji, Fujitsu), inglesas (KTM, General Electric, Philips/Plesken, Philips/Bull) con las francesas (Cit-Alcatel, Thompson). Vid. KURI, Armando. "Competitividad..." *Op. cit.*, p. 12.

<sup>30</sup> Quien habla de globalización no explica los procesos reales de la acumulación capitalista actual, del fortalecimiento de los monopolios, del predominio de las naciones imperiales y de la creciente miseria social. El de ahora no es un mundo más abierto ni integrado que el de antes, más bien la "globalización" es un concepto ideológico que enmascara y pretende justificar lo irracional del acrecentamiento de la riqueza en unas cuantas manos y naciones.

fase actual del capitalismo es la *mundialización del capital financiero y de su acumulación a escala planetaria*. Los mercados financieros y los consorcios multinacionales son los protagonistas decisivos del proceso de mundialización. Los operadores financieros cuentan con una libertad absoluta para el desplazamiento de fondos y para montar, en horas, ataques especulativos contra cualquier moneda; con cierta excepción, tal vez, del dólar, el yen y el marco alemán.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, las operaciones financieras internacionales han crecido de 3 a 4 veces más rápido que las inversiones en activos reales y que la producción mundial. El incremento ha sido particularmente intenso a partir de la década de 1960. Las corrientes financieras consisten principalmente en operaciones de capitales de corto plazo desvinculadas de la actividad real de producción, comercio e inversión. La variedad de instrumentos financieros se ha sofisticado y *multiplicado* de manera vertiginosa. El objetivo dominante de la mayor parte de las transacciones financieras internacionales es realizar ganancias especulativas. Se estima que el 95% de las operaciones de los mercados cambiarios, que asciende diariamente a alrededor de 1.3 billones de dólares, consiste en movimientos de fondos que arbitran tasas de interés, tipos de cambio y expectativas de los mercados bursátiles.<sup>31</sup>

El volumen de recursos de que disponen las plazas financieras excede varias veces el valor de las reservas internacionales de las autoridades monetarias de los países. Los administradores de los mayores fondos de pensión y de inversión controlan recursos más importantes que los de la mayor parte de los bancos centrales.

La tendencia básica de la economía mundial es hacia la mundialización de los procesos productivos, de los mercados, de los sistemas financieros, de los hábitos de consumo y a la constitución de tres grandes bloques regionales, interrelacionados económicamente pero enfrentados en aspectos políticos y que tienen como telón de fondo la agudización de las pugnas interimperialistas, centro-periferia e interclasistas.

En el proceso de mundialización lo más desarrollado es el mercado financiero frente a la producción y el comercio. El comercio mundial ha crecido en años recientes a ritmos más rápidos que los de la producción. Se calcula que el valor anual de las transacciones financieras del mundo es entre 12 y 15 veces mayor que el valor de la producción mundial de bienes y servicios no financieros, y es alrededor de 60 o 70 veces mayor que el valor conjunto de todas las exportaciones mundiales en esos mismos rubros. Las finanzas han dejado de ser el complemento necesario de la economía real para convertirse en la fuerza conductora de la misma, subordinándola. La mundialización financiera introduce en el sistema económico una marcada volatilidad, agravada por el carácter de corto plazo que predomina en las corrientes de inversión financiera. Actualmente en la inversión financiera se cuenta con productos financieros de nuevo tipo, como los fondos mutuos, compañías de seguros, fondos de pensión, fondos contingentes e inversiones individuales (como *swaps* y derivados). El resultado de la enorme volatilidad es el perfil marcadamente especulativo de la economía mundial.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Vid. FERRER, Aldo. *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional*. Argentina, FCE, 1999. 1a. reimpr. (colección popular, 540), pp. 16-17.

<sup>32</sup> Vid. VILAS, Carlos M. "Seis ideas falsas sobre la globalización. Argumentos desde América Latina para refutar una ideología." Saxe-Fernández, John (coord.). *Globalización: crítica a un paradigma*. México, UNAM/Plaza y Janés, 1999, p. 77.

La mundialización ha implicado para las economías del planeta la remoción de los obstáculos al libre comercio, el ordenamiento de las reglas para acrecentar la rentabilidad de las inversiones directas, disciplina fiscal, debilitamiento de los salarios reales, fragilidad de los sistemas bancarios, crecientes fusiones entre las grandes empresas, recrudecimiento de la pobreza (multiplicación de la pobreza extrema) y concentración de la riqueza en unas cuantas manos, así como la multiplicación de multimillonarios.

La apertura externa de las economías es menor en los países industrializados que en los dependientes. La mundialización del capital es mayor que la de la fuerza de trabajo como se advierte en las legislaciones proteccionistas de los mercados laborales de las naciones imperiales. El capital financiero puede moverse de país en país buscando las tasas de ganancias y las condiciones de operación más atractivas, pero los trabajadores no pueden migrar con similar libertad para gozar de mejores condiciones de trabajo y de ingreso; con seguridad la ilegalidad impuesta a las migraciones constituye una fuente de renta laboral diferencial para las empresas, puesto que les permite contratar a los trabajadores en condiciones de mayor precariedad.

La mundialización entraña un cambio con respecto al movimiento de internacionalización capitalista prevaeciente hasta la década de los setenta, significa la desaparición de la economía nacional como principio de organización de la economía mundo de los grandes consorcios. Los Estados nacionales se subordinan a los centros de poder financieros internacionales y a los intereses económicos de las grandes corporaciones multinacionales.

El resultado de ello es la formación de un mercado mundial, es decir, de precios mundiales para la mayoría de las mercancías, entre ellas las del mercado inmobiliario. Es este mercado mundial el ámbito en el que se desarrolla la acumulación de capital de las empresas multinacionales en las últimas décadas. Domina la concentración y centralización de capital a nivel planetario. Ahora las funciones del mercado son asumidas por las instituciones financieras internacionales, las corporaciones multinacionales y los grandes bloques regionales.

Al finalizar el siglo XX el capitalismo monopólico se ha convertido en un modo de producción con *alcances mundiales*. Bajo formas nuevas y renovadas el capitalismo se ha *fortalecido* y ha impuesto sus intereses por los cuatro puntos cardinales del planeta. Ha disuelto fronteras y eliminado obstáculos para crear una economía capitalista mundializada en los ámbitos productivo, tecnológico, financiero y comercial. Las corporaciones multinacionales y los organismos multilaterales que la dominan han pasado a desempeñar un papel creciente y decisivo en dicha mundialización.

Se desmantela el marco constitucional y jurídico de los países subdesarrollados para suprimir los derechos de la nación sobre el subsuelo y el espacio aéreo, las formas de tenencia de la tierra se modifican, lo mismo acontece con las garantías de los trabajadores y las relaciones obrero patronales, con los sistemas de seguridad social y con la educación.

Se cambia el modo de vida de los pueblos a las necesidades del capital, se insiste cotidianamente, hasta el cansancio, por la publicidad de que hay "valores universales" como la libertad a la propiedad privada, la igualdad de oportunidades económicas y el libre mercado. Para lograr los cometidos el neoliberalismo opta por el control monopólico de los medios masivos de comunicación, con el propósito de crear el nuevo mundo del consumismo a imagen del que marcan las empresas multinacionales.

El proceso de mundialización se produce en el marco de la existencia del predominio militar de Estados Unidos y en el de la disputa de los mercados de inversiones y de capitales (financiero y productivo) por Japón, Alemania y los propios capitales norteamericanos.

El capitalismo avanza sobre las economías de Europa oriental y central, sobre Rusia, y ha ampliado sus tentáculos sobre China, los países africanos pro-socialistas, y con mayores o menores resistencias, sobre Cuba, Corea del norte y Vietnam.

Dicha ampliación del sistema capitalista favorece al capital financiero especulativo.<sup>33</sup> Los megaespeculadores dominan la actividad económica y han cambiado el funcionamiento de la economía de la postguerra. El capital financiero, las grandes potencias mundiales y el neoliberalismo (o las corredurías bursátiles de Wall Street, de Londres, de Tokio...) han impuesto un *cambio en la economía mundial*: la producción y su venta (mercancías, bienes, servicios, materias primas) han sido sustituidas por las acciones, los bonos y las divisas (los derivados financieros). El mercado financiero mundial se ha impuesto sobre la actividad económica productiva. En 1997 el valor total de los derivados financieros negociados fueron 12 veces el valor total de la economía mundial en su conjunto, y cálculos del Banco de Compensaciones de Pagos, con sede en Basilea, Suiza, establecen que el monto de los derivados de 1998 (360 trillones de dólares) equivalían a cerca de 15 veces el PIB mundial.<sup>34</sup>

Actualmente el sistema financiero internacional es un megamercado único de dinero que se caracteriza por la unidad de lugar y tiempo. Las plazas financieras están cada vez más interconectadas gracias a las redes modernas de comunicación y funcionan las 24 horas de manera continua en las plazas del Extremo Oriente, Europa, Asia o América del Norte.

La mundialización financiera supone una significativa reducción de la autonomía monetaria de los países. El capital financiero ha impuesto la interconexión entre las bolsas de valores y de las monedas nacionales, la internacionalización de la propiedad, el financiamiento de los países por los bancos y por las instituciones financieras internacionales, el financiamiento a las empresas multinacionales, la cooperación internacional para estabilizar el sistema financiero de las sacudidas bursátiles que se convertirá en un verdadero terremoto mundial cuando sea afectada la economía norteamericana. Ha crecido el movimiento de capital, de dinero que busca dinero, que se mueve las 24 horas del día por todo el globo (por los mercados de cambio) en cantidades que oscilan entre 1.3 y 1.4 billones de dólares (millones de millones) y que viajan de un mercado a otro en cuestión de minutos, afectando drásticamente a las economías que abandonan.

En síntesis, la mundialización crea las condiciones para la circulación irrestricta de capitales y su reasignación casi inmediata en función de la maximización de las ganancias; la lógica financiera, sustentada por un volumen de transacciones diarias de mil 300 a mil 400 millones de dólares, tiende a imponerse sobre la lógica productiva; la capacidad de los capitales especulativos para circular hacia donde encuentran las menores cortapisas lleva al

---

<sup>33</sup> Antes de que el sistema de Bretton Woods fuera desmantelado, alrededor de 90% del capital en intercambios internacionales era para la inversión y comercio y 10% para especulación; a inicios de 1990 esos números se invirtieron: un reporte de la UNCTAD estima que 95% de los recursos se usan en la actualidad para la especulación. Vid. CHOMSKY, Noam y DIETERICH, Heinz. *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*. México, Contrapuntos, 1997, 5a. reimp. p. 41.

<sup>34</sup> Vid. JALIFE-Rahame, Alfredo. "El engaño infernal del milenio". *El Financiero*, 6 de marzo de 1999, p. 36.

conjunto del sistema, y a cada país, a una puja hacia abajo de desregulación o disminución de controles. Dicha tendencia hacia la desregulación se profundiza cuando además se le agregan las consecuencias de las propias políticas nacionales impulsadas por versiones neoliberales extremas, en tales condiciones la lógica financiera y especulativa tiende a dominar las economías nacionales. El fenómeno se amplifica aún más cuando se deduce que el advenimiento de un "mundo único" tornará anacrónicos, tarde o temprano, a los Estados nacionales, y el poder público es sometido a la lógica financiera y especulativa. ¿Qué tiene de soberano un Estado cuando el poder privado posee mayor fuerza que él en la definición de los objetivos de una sociedad, o cuando la lógica financiera omnipresente, pero sin territorio fijo, se impone a las naciones?

Finalmente, ¿qué ha estado sucediendo con las ciudades y con el país con tantas adecuaciones, modificaciones, limitaciones, transformaciones? A ciudades como la de México (por ser la más representativa, se dice que es la megalópolis más grande del mundo)<sup>35</sup> la política neoliberal las ha adecuado a los requerimientos de los grandes centros financieros, con el fin de beneficiar la proliferación de magnas áreas comerciales y de servicios que ocasionan el desplazo del uso habitacional del suelo en sus zonas centrales,<sup>36</sup> favoreciendo la liberación del mercado inmobiliario: el costo del suelo y los inmuebles en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México se han incrementado en más del 500% en años recientes, con lo cual los pobladores de menores ingresos son obligados a asentarse en la periferia de la capital.<sup>37</sup> La ciudad de México, por seguir con el mismo ejemplo, era de las pocas grandes ciudades del mundo que no tenían inversión inmobiliaria extranjera, ahora se ha adecuado jurídicamente para que participe la inversión externa en bienes inmobiliarios y obras de equipamiento.

Las ciudades cambian no por las necesidades de descanso y unidad e integración familiar, sino en vista a las exigencias del capital. Las colonias y barrios céntricos se transforman con edificios para oficinas en venta y/o renta o en lugares de oficinas y viviendas para la mediana y pequeña burguesía.

El capital inmobiliario pretende hacer del paisaje una mercancía, habilitando fábricas, cines que le permitan alcanzar una mayor rentabilidad a sus espacios, sin importar que se atente contra expresiones culturales. El neoliberalismo acaba con tradiciones, con formas de identidad social, popular, colectiva, pues las decisiones de las grandes construcciones se toman, muchas veces, en los centros económicos mundiales.

Se pretende hacer de ellas las capitales de los servicios, tanto por lo que ofrecerán como por lo que se busca derroche su población. En el poniente de la Zona Metropolitana,

---

<sup>35</sup> Produce casi una cuarta parte del PIB del país (24.7%); aporta el 25.8% del PIB de la industria manufacturera; contribuye con el 27.7% del PIB de la industria de la construcción; con el 23% de la actividad comercial; el 27% del transporte; el 27.8% de los servicios financieros; el 33.2% de los servicios comunales, sociales y personales; da ocupación al 12.3% de la población ocupada; alberga al 17.7% de la población urbana del país; participa con el 60% del crédito nacional; concentra el 64% del ahorro privado; el 26% del gasto público en educación; el 17% de la inversión de la inversión oficial federal. *Vid. El Financiero*, 9 de abril de 1999, p. 3A.

<sup>36</sup> "En la delegación Cuauhtémoc se perdió, entre 1970 y 1987, un total de 2 millones 260 mil hectáreas de uso habitacional y fueron expulsados más de medio millón de habitantes en el período. Las hectáreas destinadas a comercio y servicios se incrementaron en poco más de mil." ZAMARRIPA, Roberto. "Desplazados del centro a la periferia, 2 millones de colonos". *La Jornada*, 7 de agosto de 1989, p. 13.

<sup>37</sup> *Vid. TOVAR Nieves, Yolanda. "La casa que falta". El Financiero*, 5 de abril de 1994, p. 36.

por ejemplo,<sup>38</sup> se prevé que en el corto plazo cuente con miles de metros cuadrados de oficinas, gigantescos centros comerciales y viviendas de nivel medio residencial para los grandes postores. En los noventa la inversión privada en el Distrito Federal se orientó, preferentemente, a la construcción de oficinas, hoteles, conjuntos habitacionales, sucursales bancarias, gasolineras y a megaproyectos como el Centro Santa Fe, el Centro de negocios de la Concanaco, la construcción de la línea B del metro, la inversión en la Alameda central y otros proyectos inmobiliarios que alcanzaron costos de miles de millones de dólares.

De manera general, podemos decir que las zonas habitacionales tradicionales están amenazadas de ser engullidas y ahogadas por construcciones prosaicas destinadas a los negocios o a la administración. Antes la iglesia, la alcaldía, el cine o el teatro dominaban la ciudad, ahora los portentosos de antes son opacados por nuevos edificios dominantes y (hasta) banales, si bien imponentes y grandilocuentes.<sup>39</sup> En fin, las ciudades crecen, se transforman, de acuerdo a las necesidades del desarrollo del capital en búsqueda de abultadas ganancias.<sup>40</sup>

En lo que se refiere a la economía del país, el neoliberalismo ha reforzado y agudizado la pérdida de soberanía, la puesta en venta de las riquezas y los recursos naturales al gran capital, la apertura y dependencia indiscriminada del capital externo, ha conformado una economía integrada por tres grandes grupos empresariales diferentes entre sí, y ha convertido a México en una *economía maquiladora*.

Los grupos empresariales están conformados por los de exportación, por los que sólo venden en el mercado nacional y por los de economía paralela (o informal). En los primeros están las empresas dedicadas a la exportación de mercancías y de servicios (el turismo es el principal), y las industrias maquiladoras. Son empresas que producen en pesos y venden en dólares, con un gran dinamismo, esto es, con alto crecimiento real y potencial, que se sirven de los bajos salarios y costos de diversos servicios, pero que son incapaces de sostener el peso de toda la sociedad mexicana.

Las que venden en el mercado nacional se caracterizan por producir en pesos y vender en pesos, de ahí que dependan para su funcionamiento de los bancos mexicanos a los que tienen que pagar tasas de interés monopólicas, y estar sujetas a las fuertes restricciones crediticias (como las que prevalecen en la actualidad), a la incertidumbre de las tasas de cambio, a ineficiencias administrativas y con problemas para realizar una fuerte inversión modernizadora. Son industrias con problemas de solvencia monetaria, y algunas

---

<sup>38</sup> Nos referimos a Polanco, Anzures, Lomas, Herradura, Bosques, Cuajimalpa, Tecamachalco; norponiente (desde Satélite hasta Cuautitlán Izcalli, pasando por Atizapan, Echegaray, San Mateo) y sur (Las Águilas, San Jerónimo, Av. Toluca, Pedregal, Olivar de los Padres, Héroes de Padierna, Mixcoac), etc.

<sup>39</sup> "La ciudad es un testigo vivo y perceptible para todos de lo que es nuestra época: la época está personificada en la ciudad. En el destino de la ciudad moderna se puede leer la situación de la época entera..." KOSIK, Karel. "La ciudad y lo poético." *Nexos*, No. 242, febrero de 1998, p. 67.

<sup>40</sup> Lo nuevo es lo aparatoso, y la tradición es un *tour* del orgullo sin consecuencias estéticas en el desenvolvimiento de la urbe. Para los inversionistas, lo que vale es el conjunto y, según esto, lo primordial en la ciudad no son las impresiones de belleza o pintoresquismo, sino las sensaciones omnipresentes de dinamismo... Lo moderno es lo provisional. Lo clásico es lo que atrae turistas. Lo típico es lo olvidado por las demoliciones. ...lo dominante es el método que arrasa, edifica con premura, complace los gustos de los empresarios (fascinados por sus viajes a Disneyland o McAllen y por todo proyecto que evoque a la vez un sueño de infancia y un mausoleo), y se burla de los consensos en materia de estética urbana... "Arrodillate, pobre ser humano. Ante tu vista se levanta la majestuosidad de las instituciones, tan aclarada por el cemento de los grandes espacios vacíos en edificios negados al ahorro..." MONSIVÁIS, Carlos. "Apocalipsis y utopías." *La Jornada semanal*, No. 213, 4 de abril de 1999, p. 2



con carteras vencidas. Son la que padecen la competencia de las importaciones de mercancías del exterior y para mantenerse competitivas intensifican la explotación de la fuerza laboral.

En el tercer grupo se encuentra una gama muy variada de actividades que va del comercio ambulante, un conjunto enorme de artesanías e industrias pequeñas, los trabajadores mexicanos en el exterior (que generan grandes cantidades de dólares; las remesas de los mexicanos en Estados Unidos es de 10 mil millones de dólares anuales), hasta la prostitución y el narcotráfico (es la principal industria privada). Es en este rubro de la economía donde se produce la mayor parte del empleo (57% del trabajo no rural) y de buena parte de la demanda del sector formal, que sin los recursos de la economía informal ya se habría desplomado en una profunda crisis económica y social.

La gran ganadora de la apertura comercial del país ha sido, sin duda, la industria maquiladora, controlada en un 90% por el capital externo, con altos índices de crecimiento (tan sólo de 1994 a 1997 aumentó más del 50%), lo que la ha convertido en la primera fuente de obtención de divisas para el país (la maquila deja un remanente de 19 mil millones de dólares anuales).<sup>41</sup> Establecida en territorio nacional desde 1965, el crecimiento ha sido la norma de la industria maquiladora de exportación, repercutiendo a favor del capital inmobiliario al demandar equipamiento y obras urbanas, parques industriales, servicios, vías de comunicación... A partir de 1980 las maquiladoras se expanden al interior del país con capitales de diversos orígenes. La industria maquiladora está conformada por plantas de ensamblaje o terminado de partes y mercancías de todas las ramas de la industria manufacturera (textil, confección, autopartes, eléctrica y electrónica, maquinaria y equipo, aeronáutica...). Su impacto directo en la economía productiva es poco importante (entre 2 y 3%), pero no así el indirecto al contribuir con cerca del 30% del PIB y aportar más del 40% del comercio exterior (datos de 1999), también por la atracción de población en busca de empleo (sin brindarles protección legal, emplearlos de manera temporal...) y crear grandes asentamientos que determinan nuevos usos del suelo.

Pero la industria maquiladora no necesaria ni propiamente responde a los requerimientos del desarrollo nacional sino, más bien, a las necesidades de los capitales foráneos. Es el tipo de industria que permanece en tanto se cumplan los requerimientos del capital transnacional que la promueve.

Conformada en la actualidad (2000) por más de 3 mil empresas establecidas en el país, emplea a más de 1.2 millones de obreros y profesionistas que representan a más de la cuarta parte de la fuerza de trabajo que integra el total de la industria manufacturera del país. La parentela de esos trabajadores es de unos 4 millones de personas, de tal manera que poco más de 5% de la población mexicana está económicamente supeditada a dicha industria. Si a eso se agrega el número de empleos indirectos asociados a la maquila, prestadores de servicios y proveedores, y sus familiares, tendremos que 10% de los mexicanos dependen de la maquila. Aunado a eso, el 45% de la exportación nacional proviene de la industria maquiladora.

Dicha industria continúa siendo la rama más dinámica dentro de la producción manufacturera nacional, en la generación de empleos, en el crecimiento de plantas, en la contribución de la inversión extranjera, en la balanza comercial y como generadora neta de divisas la industria maquiladora de exportación tiene hoy día un papel mucho más

---

<sup>41</sup> Vid. PEREZ-Moreno, Lucía. "TLC. Entre festejos y lamentos. *Expansión*. Diciembre de 1998, No. 755, vol., XXIX, p. 53.

destacado que el del petróleo, en parte, aunque no sólo por la fuerte caída de su cotización internacional, y que la rama turística.<sup>42</sup>

Asimismo, en su respaldo y aliento a las maquiladoras, el gobierno federal ha mantenido los salarios tan bajos como le ha sido posible, sin generar mayores conflictos sociales ni inestabilidad política, sigue brindando apoyos para la instalación de nuevas plantas vía los subsidios y las bajas tarifas de servicios públicos (agua, electricidad, combustibles), y encabeza megaproyectos como el Puebla-Panamá, proporcionando apoyos en obras de equipamiento urbano e infraestructura para la instalación de plantas industriales heterogéneas, como carreteras, vías férreas, instalaciones telefónicas, etc.

En las dos últimas décadas las exportaciones de la industria maquiladora, la contratación de trabajadores, la generación de valor agregado y su crecimiento, la han puesto al frente de la generación de riqueza de la industria manufacturera nacional.<sup>43</sup> La exportación de la industria maquiladora la han mantenido como la primera fuente generadora de divisas para el país. Su captación neta en 1998 fue cercana a los 10 mil 100 millones de dólares, superando los ingresos petroleros, los turísticos y las remesas de dólares que envían nuestros connacionales desterrados por la falta de oportunidades de empleo y por el neoliberalismo.

La exposición de la investigación se hace en cinco capítulos. En el primero de ellos se elabora una reflexión sobre la teoría de la renta territorial, la determinación del precio del suelo, los métodos de valuación, las características de la inversión inmobiliaria, el contratismo, el mercado habitacional; en el segundo se analizan las características generales del neoliberalismo, sus inicios, su aplicación en México y sus efectos sociales y económicos; en el tercer capítulo se estudia el fenómeno de la mundialización del capitalismo, así como la ideologización que se ha hecho del concepto y su repercusión en la economía nacional; en el cuarto se examina a la industria de la construcción, los principales cambios que ha instrumentado, sus incursiones en la bolsa de valores, su proceso de irrupción en el mercado mundial y las formas de funcionamiento; para finalizar con algunas conclusiones en el capítulo V.

No es pretensión de la investigación ofrecer interpretaciones acabadas ni conclusiones definitivas; son reflexiones, aproximaciones, acercamientos a los temas y a la problemática en cuestión. Varias de las afirmaciones son tentativas de explicación y más las interrogantes que se expresan. Aún así, esperamos que los elementos que reiteramos reflejen objetivamente la problemática analizada y respondan a las interrogantes establecidas.

---

<sup>42</sup>Vid. *El financiero*, 21 de enero de 1999, pp. 1A, 22A, 23A. Mientras que las exportaciones de productos petroleros se contrajeron 37% en 1998, las no petroleras aumentaron 11.4%, debiéndose tal dinamismo a las exportaciones de productos maquilados que crecieron en un 17.1% (en tanto que las ventas de productos no maquilados alcanzó un 6.9%). Vid. *El financiero*, 8 de febrero de 1999, p. 14.

<sup>43</sup> Vid. BANAMEX. *Examen de la situación económica de México*. México, Banamex, 1990, p. 405.

## CAPITULO I

### LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL INMOBILIARIO

La inversión inmobiliaria está determinada directamente por la concentración de las actividades económicas y administrativas privadas y públicas en las ciudades modernas y por el crecimiento poblacional. Dicha inversión está asociada con los espacios territoriales donde se reúnen la industria, el comercio, las finanzas, los servicios, el gobierno, las instituciones jurídicas, culturales, políticas, administrativas y se concentran las relaciones sociales.

El crecimiento de las ciudades está relacionado con la producción manufacturera capitalista, con la actividad comercial, con la aglomeración poblacional, con la concentración y centralización espacial del capital productivo, con la renta del suelo, con el equipamiento urbano, con las obras de infraestructura, con la edificación de casas habitacionales para la venta y la renta, con el establecimiento de industrias manufactureras, la creación de centros comerciales, con el contratismo para la actividad constructiva.

Tales ciudades son obra histórica de la revolución industrial, de la acumulación del capital productivo y bancario, de la apropiación privada de los instrumentos de producción en unas cuantas manos, del comercio al mayoreo, de la centralización del dinero, de la agrupación territorial de las instituciones y de la mayor parte de los servicios, que a su vez ocasionan la concentración demográfica que se refuerza por las continuas migraciones en búsqueda de empleos, de servicios como la educación.

La concentración poblacional y la urbanización se encuentran asociadas directa e indisolublemente con la acumulación capitalista que tiene la necesidad de reducir el tiempo de producción y de circulación mercantil para aumentar su competencia y rentabilidad, así como de contar con obras de equipamiento industrial e infraestructura urbana financiadas por el gobierno y elaboradas por empresas constructoras privadas que les facilitan la inversión.

El capital inmobiliario se encarga de organizar espacialmente las actividades comerciales, financieras, productivas y de consumo en el ámbito metropolitano, con el fin de reducir el tiempo y de disminuir los costos de circulación del capital, con lo que se acelera la rentabilidad de las inversiones.

La ciudad se expande como resultado directo de la necesidad de economizar los gastos de producción, de circulación y los importes de consumo con el fin de acelerar la rotación del capital y de aumentar el tiempo productivo del capital y el monto de las ganancias. Esto es, las relaciones de producción capitalista provocan una creciente tendencia a la multitud en las urbes, que para su funcionamiento y reproducción requieren de tierra para la construcción de zonas industriales y de equipamiento, de zonas habitacionales con servicios bancarios, de servicios de transporte, de escuelas, de centros de salud y demás.

La muchedumbre, por su parte, conlleva la expansión de la demanda habitacional con los servicios indispensables, a la segregación social urbana en lo referente a la oposición entre el centro de la ciudad (donde el precio de los terrenos suele ser más

elevado) y la periferia (adonde los costos son más accesibles), la separación creciente entre las zonas y viviendas reservadas a los grupos sociales más adinerados y las áreas de viviendas populares, y a una fragmentación generalizada de las funciones urbanas diseminadas en zonas cada vez más especializadas: zonas de oficinas, zona industrial, zona comercial, zona financiera, zona de viviendas, etc.

La diferencia creciente entre los precios de los terrenos de la periferia en relación con los del centro, cada vez más reservados para las zonas comerciales o de servicios en manos de las grandes empresas nacionales y extranjeras, es lo que propicia la variación de la renta y precio del suelo.

La tierra es parte de un mercado inmobiliario amplio en el cual actúan empresas constructoras e inversionistas de capital que han logrado una creciente participación tanto en la configuración de la estructura urbana como en la apropiación de la renta territorial. La articulación de las actividades económicas de los diversos agentes inmobiliarios integran dicho mercado.

Por no ser producto del trabajo humano la tierra como tal *no tiene valor* en sí, pero sí puede tener un *precio*. Como el trabajo humano es la única fuente que crea valor, riqueza, y la tierra no ha sido creada por el trabajo privado contratado, no posee valor alguno en sí o en forma intrínseca. No tiene costo de producción privado.<sup>44</sup> Por tanto, ¿por qué tiene un precio?, y ¿cómo se determina tal monto?

La forma en que se establece el precio, la manera como se desarrolla la inversión inmobiliaria, el papel de los promotores, de los contratistas y las formas de expresión de todo ello en las principales zonas metropolitanas del país, son los principales aspectos que serán analizados en el presente capítulo

### **1.1. El precio del suelo**

Al no ser producto de la inversión de capital o por no ser obra del trabajo humano el terreno puede quedar baldío, estar abandonado y no convertirse en mercancía; puede tener utilidad o no tenerla, quedar improductivo, yermo y no tener precio alguno. En las urbes la utilidad del terreno, la zona de ubicación, los servicios con los que cuenta, las obras de equipamiento que le dan acceso, la situación ambiental, la seguridad, la privacidad, son factores que determinan su precio.

El precio del suelo está determinado, además, por el volumen de tierra disponible para la construcción, por la alta densidad poblacional y los costos de facturación, por la forma de tenencia regular o irregular, por el tipo de uso de suelo autorizado, por la orientación dentro de la zona o la manzana, por el nivel propio y en relación con la calle, por las características del suelo para su cimentación, por la relación lote-edificio; mientras más altos sean los precios del suelo mayor puede ser el costo de la construcción.

También lo fija el carácter distintivo de la zona o barrio (comercial, industrial, residencial, mixto), las normas de zonificación y usos impuestos por las autoridades, las

---

<sup>44</sup> La propiedad del suelo es una relación jurídica que implica una diversidad de relaciones socioeconómicas. La propiedad del suelo puede articularse con múltiples relaciones de propiedad y de grupos sociales. En el capitalismo el valor de uso de la tierra se da como instrumento de producción (minas, terrenos agrícolas, saltos de aguas), como base espacial de operaciones del medio de producción (como la fábrica), de circulación (bancos, almacenes comerciales) o de habitación (colonias, ciudades).

tendencias del desarrollo de las zona (progresivas, regresivas, estancadas), los servicios públicos de que dispone (energía eléctrica, gas estacionario o natural, agua potable, drenaje, transporte, seguridad, vigilancia...), el carácter de la vecindad inmediata (linderos y proximidad), y la oferta de tierras en la zona.

Así como la forma de pago (contado o crédito), la venta por departamento o condominio, la venta individual o en bloque. La legislación general (régimen de propiedad, desarrollo urbano...), las restricciones al dominio del bien compuestas por el poder público (municipal, estatal o federal), la política fiscal en relación con los préstamos hipotecarios, los planes de vivienda popular, las remodelaciones urbanas y el crecimiento poblacional.

En la determinación del precio influyen asimismo el costo de construcción, el costo del acondicionamiento del suelo (que varía de acuerdo a su localización y a la existencia o inexistencia de las redes urbanas de servicios), el costo de la demolición (cuando existen construcciones a reemplazar se incluye el costo de traslado o de reubicación).<sup>45</sup>

Si se construye a campo raso el precio incluye el acondicionamiento, los equipamientos de infraestructura y los impuestos. El costo de construcción de la obra puede que no varíe en diferentes lugares, lo que sí puede variar es el costo del acondicionamiento del suelo. Mientras más elevado sea el costo de acondicionamiento menos quedará (si no varía el costo de construcción) para la ganancia y la renta territorial. Si el precio del acondicionamiento del suelo es bajo más alta será la ganancia y la renta del terreno (habrá una ganancia mayor por la localización).

La renta y la ganancia se deducen del costo de construcción de las obras, de la productividad de las compañías constructoras, de las economías de escala (del volumen de la construcción), del tipo de vivienda construida, de la zona donde se edifica, de los créditos disponibles, del costo del dinero, de los servicios disponibles, de las obras de equipamiento con que se cuente, etc.

La ganancia del terreno depende también de la masa de capitales invertidos y de la velocidad de rotación de dichos capitales (una mayor rotación y una menor inversión se expresarán como precios más bajos). La ganancia mínima del capital inmobiliario será semejante a la que obtengan capitales similares en otras ramas productivas (incluido el tiempo de recuperación que en la industria constructiva es mayor al de las otras ramas). La tasa de ganancia mínima se puede determinar por la tasa media de ganancias prevaeciente en la economía.

La elevación constante de los precios de la tierra urbana por encima de los demás precios manufactureros es una tendencia que afecta a casi todas las grandes ciudades del mundo actual. Pero la obtención de renta en las grandes urbes tiene un efecto socialmente persuasivo. Por una parte, en las zonas residenciales y comerciales de mayores ingresos contribuye a concentrar aún más la riqueza en manos de los dueños del capital productivo y financiero; y por otra parte, la especulación rentista en las zonas centrales deterioradas y en la periferia carente de servicios deprime aún más los niveles de vida de los pobres.

En la producción capitalista la renta territorial constituye una forma o manera particular de obtención de ganancias.<sup>46</sup> En el mercado del suelo no opera la ley de la oferta y la demanda en el sentido de que la baja del precio está en relación con el aumento de las

<sup>45</sup> Vid. BRACAMONTES, Raúl. "¡La tierra es de quien la valúa!". *Obras*, enero de 1996, No. 277, vol. XXIV, pp. 40-45.

<sup>46</sup> Vid. GEISSE, Guillermo y SABATINI, Francisco. "Renta de la tierra y heterogeneidad urbana." BASSOLS, Mario, *et. al. Antología de sociología urbana*. México, UNAM, 1989, p. 696.

cantidades territoriales ofertadas y viceversa. Tampoco existe ley alguna que rija el aumento de la oferta de terrenos.<sup>47</sup> La oferta de éstos tiene un límite físico.

El capital que se invierte en la industria inmobiliaria tiene de peculiaridad requerir de grandes inversiones en materias primas y maquinaria, de largos tiempos de recuperación de la inversión y la ganancia, de tiempos prolongados de venta, de producir mercancías que no pueden circular por los diversos mercados donde están los consumidores, como sí lo puede hacer el resto de los otros bienes (un edificio no se trasladada a algún espacio distinto de donde fue construido ni se puede exportar), y de contar con altos márgenes de plusvalor.

El mercado inmobiliario tiende a una creciente integración de las diferentes actividades y agentes entorno al capital financiero que ahora predomina. Esta tendencia está asociada, a su vez, con el aumento en la escala de los proyectos y con la concentración de la oferta de viviendas en los sectores de más altos ingresos. La racionalidad del capital financiero ha alcanzado una presencia muy grande en las formas del crecimiento urbano. Una de las manifestaciones de tal tendencia es la acentuación de la segregación residencial, la cual se ha convertido en un negocio programado con objetivos de lucro explícitos.

La especulación con tierras urbanas no juega un papel regulador sobre la oferta para favorecer un desarrollo urbano eficiente y equitativo. Por el contrario, la usura ha contribuido a un crecimiento extensivo y discontinuo de las áreas urbanas con costos sociales crecientes.

En cambio, para satisfacer la demanda de los grupos privados solventes existe un mercado de tierras controlado por propietarios dedicados a producir diseños originales, una intensa actividad constructora desarrollada por una industria formalmente estructurada a partir de sus exigencias, tienen a su alcance mecanismos financieros que garantizan el ritmo de construcción demandado, y cuentan con figuras tales como los promotores inmobiliarios encargados de gestionar el proceso de producción de estos bienes inmuebles hasta su realización en el mercado.

En la construcción de las obras participa el capital privado y la inversión pública. El gobierno lo hace a través de un conjunto de instituciones productoras o promotoras de la producción de vivienda o de obras públicas de equipamiento e infraestructura, o puede optar por construirlas por sí mismo. Los demás agentes que pueden participar en la construcción son los propietarios de tierras con recursos, los organismos financieros nacionales e internacionales, o las propias organizaciones sociales demandantes de vivienda.

### **1.1.1. La renta desde la perspectiva de la crítica de la economía política**

La tierra tiene mucho que ver con la propia existencia humana; ha sido un primer medio de producción y de propiedad, y la causa de la división del hombre en clases sociales. La propiedad privada de la tierra es el origen de la renta. La renta del suelo es la forma en la

<sup>47</sup> "Los precios de los terrenos están determinados por el precio de la demanda capitalista del suelo y, de manera más precisa, por la jerarquía de los precios de demanda de los agentes que valorizan el capital al transformar el uso del suelo. No hay precio de oferta autónomo. Son los precios de transacción constatados los que determinan los precios de oferta... no hay ley de oferta independiente de los precios de las transacciones, ellos mismos están determinados por los precios de la demanda." TOPALOV, Christian. "La formación de los precios del suelo en la ciudad capitalista: introducción al problema de la renta". BASSOLS, Mario *et. al.* (Comps). *Antología de... Op. cit.*, p. 6-49.

que la propiedad de la tierra participa en la distribución de la riqueza social; la renta presupone a la gran propiedad, o más exactamente a la agricultura en gran escala como agente de producción y no como tierra pura y simple.

En el capitalismo la renta del suelo en dinero está dominada por la inversión del capital.<sup>48</sup> La renta es la parte del plusvalor que queda en manos del terrateniente, que explota directamente la tierra con el fin de lograr ganancias, o puede ser producto de la renta del terreno para que la trabaje algún arrendatario capitalista.<sup>49</sup> Dicho arrendatario le abona al propietario de la tierra que explota una suma de dinero. Tal suma es la renta de la tierra, sin importar si se lo abona por tierra cultivable, terreno para construcciones, minas, pesquerías, bosques, etc. La renta del suelo es la forma en la cual se realiza económicamente la propiedad de la tierra, la forma en la cual se valoriza.<sup>50</sup> Tanto en la producción agrícola como en las urbes, las mejoras al suelo (obras hidráulicas, edificaciones) suelen significar un agregado a la renta del suelo.<sup>51</sup>

En el capitalismo la renta del suelo se expresa de tres maneras diferenciadas: como renta monopólica, como renta diferencial y como renta absoluta. i) La renta *monopolista* es la que se forma por la apatencia de los compradores, por la capacidad de pago con que cuentan y están dispuestos a comprar y por el valor de los productos, independientemente del precio general determinado.<sup>52</sup>

Las rentas monopolistas son explicables en el caso de la propiedad del suelo urbano, por darse en condiciones particulares en zonas densamente pobladas en las que la demanda habitacional es cada vez mayor, siendo poca la oferta de tierras.

ii) La renta *diferencial* proviene de las diferencias de fertilidad de la tierra. Está ligada a la fertilidad relativa de los predios (a los diferentes tipos de suelo), o sea, a atributos que se originan en el suelo como tal.<sup>53</sup> En la tierra con fines de edificación, la renta diferencial está relacionada con la ubicación del terreno, con las mejoras urbanísticas en las que el propietario en nada contribuye y nada arriesga y con el predominio de precios de monopolio (de la tierra, de los alquileres; el alquiler es interés y amortización del capital invertido en la edificación).

---

<sup>48</sup> Vid. MARX, Karl. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (grundrisse) 1857-1858*. México, Siglo XXI, 1978, vol. I., 10ª. ed., pp. 15, 27, 28.

<sup>49</sup> "Toda renta de la tierra es plusvalor, producto de plustrabajo. Es directamente plusproducto, aun, en su forma sin desarrollar, la renta en especie..." MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *El capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI, 1984, vol. 8, 3ª. ed., p. 816.

<sup>50</sup> Vid. MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *El capital...* *Op. cit.*, pp. 791, 796.

<sup>51</sup> "...junto con la tierra, el capital ajeno incorporado a ella cae a la postre en manos del terrateniente, y el interés por dicho capital engruesa su renta." MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *Op. cit.*, p. 800.

<sup>52</sup> "Un viñedo que produce vino de calidad excepcional, vino que sólo puede producirse en cantidades relativamente exiguas, tiene un precio monopolístico. A causa de este precio monopolístico, cuyo excedente por encima del valor del producto está exclusivamente determinado por la riqueza y la afición de los bebedores distinguidos, el vitivinicultor realizará una importante plusganancia. Esta plusganancia, que en este caso emana de un precio monopolístico, se transforma en renta y cae de tal manera en poder del terrateniente, en razón de sus títulos sobre esta porción del planeta, dotada de atributos especiales. En consecuencia, es este caso el precio monopolístico crea la renta." MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *Op. cit.*, p. 986.

<sup>53</sup> "En todas partes donde las fuerzas naturales sean monopolizables y le aseguren al industrial que las emplea una plusganancia —trátase de una caída de agua, de una fructífera mina, de aguas abundantes en pesca, de un solar bien ubicado— la persona cuyo título sobre una parte del globo terráqueo lo caracteriza como propietario de esos objetos naturales le intercepta esa plusganancia, en la forma de renta, al capital actuante..." MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *Op. cit.*, pp. 983, 1047.

La demanda de terreno para edificar eleva el valor del suelo como espacio y fundamento y en virtud de ello aumenta la demanda de materiales de construcción provenientes del suelo y del subsuelo, lo que hace redituable a suelo pétreo (rocoso, arenoso, pedroso) antes inútil.

En las ciudades en crecimiento donde la edificación es constante, es la renta del suelo y no las propias edificaciones lo que constituye el objeto básico de la especulación inmobiliaria. Encarecimiento que está asociado al crecimiento poblacional, y con él a la creciente necesidad de viviendas, y al crecimiento del capital fijo que se incorpora a la tierra, echa raíces en ella, descansa sobre ella, como edificios industriales, edificios fabriles, almacenes, depósitos, ferrocarriles... que acrecientan la renta edilicia.<sup>54</sup>

Si el precio de producción de un capitalista individual es menor que el precio medio del producto ganará un excedente por encima de la tasa media, suponiendo que la demanda sea suficientemente elevada para que el capitalista en cuestión pueda participar en el mercado. La renta diferencial surge simplemente de las ganancias extraordinarias que ciertos proveedores de tierra adquieran en virtud de su ventajosa situación. Estas ganancias extraordinarias van a parar al bolsillo de los propietarios de la tierra en forma de renta.<sup>55</sup>

iii) La renta *absoluta* emana del excedente del valor del precio de producción; esto es, capitales de igual magnitud en esferas distintas de la producción producen, según su diversa composición media, con la misma tasa de plusvalor o la misma explotación del trabajo diferentes masas de plusvalor.<sup>56</sup> Dicho tipo de renta se logra por detentar la tierra en monopolio logrando rentas a voluntad del propietario.<sup>57</sup>

Por lo tanto, bajo ciertas condiciones de producción en las que la actividad capitalista de mercancías inmobiliarias comprende una tasa de ganancia interna superior a la tasa de ganancia media, dicha ganancia extraordinaria puede transformarse en renta absoluta.<sup>58</sup>

El capital inmobiliario se encuentra frente a diversos tipos de propietarios precapitalistas (campesinos, ejidatarios, comuneros, artesanos, clero, pequeños comerciantes, etc.) y capitalistas. El capital inmobiliario crea nuevas formas de propietarios del suelo como a los rentistas y a los promotores. Empero la propiedad inmobiliaria aparece desde el modo de producción esclavista.<sup>59</sup>

<sup>54</sup> MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *Op. cit.*, pp. 984, 985.

<sup>55</sup> Vid. DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. *El pensamiento económico Op. cit.*, p. 77.

<sup>56</sup> Vid. MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *Op. cit.*, p. 980.

<sup>57</sup> "...Cualquiera que sea su forma específica, todos los tipos de renta coinciden en que la apropiación de la renta es la forma económica en que realiza la propiedad territorial... Este carácter común de las distintas formas de la renta... hace que pasen inadvertidas sus diferencias." MARX, Carlos. *El capital. Crítica de la economía política*. México, FCE, t. III, pp. 574-575.

<sup>58</sup> Vid. TOPALOV, Christian. "La formación de los precios... *Op. cit.*, p. 665.

<sup>59</sup> "...la antigua propiedad comunal y estatal (...) brota como resultado de la fusión de las diversas tribus para formar una *ciudad*, mediante acuerdo voluntario o por conquista, y en la que sigue existiendo la esclavitud. Junto a la propiedad comunal, va desarrollándose ya, ahora, la propiedad privada mobiliaria, y más tarde la inmobiliaria, pero como forma anormal, supeditada a aquélla... Esto explica por qué toda la organización de la sociedad asentada sobre estas bases, y con ella el poder del pueblo, decaen a medida que va desarrollándose la propiedad privada inmobiliaria... Nos encontramos ya con la contradicción entre Estados que representan, de una y otra parte, los intereses de la vida urbana y de los de la vida rural, y, dentro de las mismas ciudades, con la contradicción entre la industria y el comercio marítimo." MARX, Carlos y ENGELS, Federico. *La ideología alemana*. (Trad. Wenceslao Roces). México, ECP, 1977, 2a reimp., pp. 21-22.



Los terrenos y los edificios se convierten en capital con derecho de usufructo. La transformación del suelo en capital modifica la propiedad en inversión, acción, obligación. La propiedad de la tierra y de un inmueble valoriza al capital. Capital es todo valor que se valoriza; el capital es una relación social (voluntaria e involuntaria).

La rentabilidad del capital inmobiliario la forman las rentas anuales más la evolución del valor de la construcción. El precio de oferta de la tierra se determina por la rentabilidad del capital en el uso del suelo. La propiedad puede encontrar obstáculos legales para su libre administración con fines de lucro.<sup>60</sup>

En la sociedad capitalista la propiedad del suelo ligado a la renta puede ser sumamente heterogéneo. Están desde los rentistas inmobiliarios, los agentes que valorizan su capital arrendando viviendas o superficies para oficinas, los banqueros que valorizan capitales financieros en la construcción, sectores de asalariados que ahorran, compran terrenos y construyen para hacer negocio, y diversas expresiones de burgueses como burócratas y políticos que compran y venden, construyen para rentar, capitalistas de la industria o del comercio que invierten capitales productivos en inmobiliarios, hasta proletarios que invierten sus ahorros en la construcción de chozas para rentarlas.<sup>61</sup>

La propiedad del suelo urbano en el capitalismo es por su naturaleza posesión de un bien susceptible de convertirse en mercancía, que se venderá en función de su ubicación, extensión, el propio movimiento de la competencia de los capitales. ¿Pero cómo se valúan los terrenos?

### 1.1.2. Métodos de valuación

Son tres los métodos más comunes aplicables a la valuación territorial: el directo que examina por separado el valor de la tierra y de las mejoras, el indirecto que toma en cuenta la renta que produce la propiedad, o la que es susceptible de producir, y el de mercado que toma como base las transacciones de inmuebles realizadas en la zona.

El método directo permite conocer el valor del inmueble mediante la suma de los costos físicos (terreno, construcciones e instalaciones especiales), los costos financieros, las ganancias y los gastos de promoción.

El método indirecto parte de que la renta producida por un bien raíz (inmueble) es el interés de un capital (inmobiliario) invertido en condiciones normales. Esto es, se analiza el monto de una inversión a través de las ganancias reales o equivalentes posibles de generar en base a la capitalización del ingreso neto, el cual se estima del precio en consideración a las tasaciones de modalidades y niveles de arrendamiento en la localidad, los riesgos de

---

<sup>60</sup> "... el precio de oferta mínimo es el nivel de sobreganancia de localización, el nivel de la renta del suelo, que su uso actual procura al capital. No habrá venta ni cambio de uso del terreno mientras la sobreganancia del nuevo uso no sea superior a la sobreganancia del uso anterior. Sobre esta base, inmuebles habitacionales comerciales podrán hacerle frente a la renovación urbana; cultivos capitalistas periurbanos de elevado rendimiento —como ciertos cultivos hortelanos— resistirán ante la urbanización. Se puede decir que la propiedad capitalista del suelo devuelve al capital su propia imagen: opone a los capitales inmobiliarios, considerados individualmente, el sistema espacial de las sobreganancias localizadas..." TOPALOV, Christian. "La formación de los precios del suelo en la ciudad capitalista: introducción al problema de la renta". BASSOLS, Mario *et. al.* (Comps). *Antología de sociología urbana*. México, UNAM, 1999, p. 658.

<sup>61</sup> *Vid.* TOPALOV, Christian. "La formación de los precios..." *Op. cit.*, pp. 659, 661.

inversión, las tasas de capitalización, los gastos de operación y las reparaciones, los fondos de reserva para reposiciones y en los gastos fijos (impuestos, derechos y amortizaciones).

El método de mercado se basa en el supuesto de que un comprador bien informado no pagará más por una propiedad de lo que le costaría adquirir otra con la misma utilidad. Se considera en ello la oferta y la demanda, las ventas reales, las condiciones de operación, las modalidades de financiamiento disponibles y prevalecientes en la zona, así como las tendencias económicas. El valuador debe analizar el valor de bienes raíces semejantes para determinar el del bien a adquirir.<sup>62</sup>

## **1.2. La inversión inmobiliaria**

Como en cualquier otra rama del proceso productivo capitalista, la inversión de capital en obras inmobiliarias, en labores de equipamiento urbano, en trabajos de las vías de comunicación, en construcción de centros comerciales, en compra de materiales para la construcción y acabados, se hace con el fin de crear mercancías que permitan la obtención de plusvalor.

Pero a diferencia de otras actividades mercantiles, la vivienda es una *mercancía particular* muy específica por elaborarse con alto grado de heterogeneidad —cierto que están los conjuntos habitacionales que, en muchas ocasiones, poco difieren entre sí. Aún cuando los materiales de construcción, su diseño o el lugar de edificación sean los mismos, se pueden identificar elementos que las distinguen como la estructura física (tipo de construcción, diseño, número de cuartos, tamaño), la localización con respecto al acceso de los bienes indispensables o de consumo colectivo (mercados, transporte, servicios), el clima (o medio ambiente), el tipo de suelo y la zona de ubicación.

Otra especificidad de la vivienda es su duración que suele ser más larga que el común de los productos mercantiles. La tasa de depreciación es relativamente lenta con respecto al resto de los demás bienes de consumo duradero, e incluso hasta puede aumentar de precio, lo que implica considerar al mercado habitacional como una inversión que depende de un valor futuro; si el valor de las propiedades inmobiliarias tiende a incrementarse con el tiempo, cabría esperar que algunos individuos dejen de alquilar y pasen al mercado de compra de vivienda, adquisición que estará vinculada con el nivel de ingresos del comprador, con el mercado de capitales, con las tasas de interés de largo plazo y con los impuestos.

Al inclinarse por la compra de la vivienda en vez del alquiler, los consumidores asumen una decisión de inversionistas, mientras que cuando demandan servicios de alquiler se convierten tan sólo en consumidores. Si se opta por la compra se tendrán que tomar en cuenta alguna o varias de las diversas características que la hacen ser un género tan original, pues el interés de adquirirla tiene que ver con la *utilidad* material que le brinda al cliente, así como con la calidad de los servicios que le proporcionará.<sup>63</sup> Es decir, considerará lo funcional de la vivienda y la bondad del entorno físico y ambiental.

---

<sup>62</sup> Vid. BRACAMONTES, Raúl. "Valuación vs. devaluación". *Obras*, abril de 1995, No. 268, vol. XXIII, pp. 43-44.

<sup>63</sup> Respecto a la propiedad la ciudad de México tiene 67% de viviendas propias, Guadalajara 67%, Monterrey 88% y el mercado de las tres ciudades 71%. Vid. GONZALEZ, Leonardo. "Estimación de la demanda de vivienda." *El trimestre económico*, octubre-diciembre de 1997, no. 256, vol. LXIV (-4), p. 580.

Uno de los elementos que destaca en todo ello es su ubicación. La cuestión de localización es una peculiaridad no sustituible que está relacionada, básicamente, con tres aspectos: a) la distancia y los costos de transporte respecto a los centros neurálgicos de la vida económica, social, cultural y política de la entidad, b) el lugar o tipo de zona, y c) la provisión de bienes públicos.

Para los grupos sociales con menores ingresos la decisión de invertir en vivienda está más relacionada con la riqueza individual y con el ingreso que con los servicios que le proporcionará la vivienda. La compra de vivienda es más sensible a los niveles de ingreso que al crecimiento demográfico y a la propia comodidad esperada. El gasto de vivienda incluye tanto su costo como el pago de impuesto predial, el abono de conservación de la vivienda, el uso del agua, el consumo de energía y las cuotas de servicios.

Por lo general en los sectores sociales empobrecidos la compra de vivienda está relacionada con las posibilidades de ahorro, o con probabilidades de préstamos temporales que con las variables patrimonio familiar y matrimonio. La decisión de ahorro o deuda depende del nivel de ingreso permanente, del poder adquisitivo, de la riqueza ahorrada (o heredada), de la tasa de interés del mercado bancario y del riesgo patrimonial que la inversión pueda implicar.

A diferencia de la decisión de consumo de otro tipo de bienes durables, la adquisición de una propiedad se considera como inversión en un activo (variable acervo). En tanto el crecimiento del mercado habitacional y de la inversión inmobiliaria está relacionada con el crecimiento de las ciudades.

### **1.2.1. El mercado inmobiliario**

En la producción capitalista la construcción de vivienda es uno más de los negocios que, con sus excepciones, dominan los grandes capitales, y por sus características de ser una rama de arrastre del conjunto de la economía es parte fundamental del proceso de producción, y reproducción, de concentración y centralización del régimen de explotación actual.

Si bien no todos los procesos implicados en la construcción están dominados por las relaciones capitalistas al mantenerse la autoconstrucción y la construcción por encargo, muchos de los materiales para la construcción y la contratación de mano de obra se consiguen sólo por la vía del mercado. Asimismo, en la mayoría de las grandes ciudades se están agotando los espacios físicos para la autoconstrucción y bastantes terrenos disponibles están en manos de grandes empresas constructoras, por lo que cada vez son menos los particulares que pueden comprar un lote en las grandes urbes para construir su hogar (o para poner algún negocio).

En la construcción privada son los agentes promocionales quienes tienen el control económico de la producción y en ocasiones hasta de la propiedad del suelo; el promotor es un agente capitalista. El constructor empresarial también es un capitalista por dedicarse por vida a valorizar su capital en la rama, y porque para él no existe una identidad entre producción y consumo ya que la producción la orienta exclusivamente al mercado. El móvil de la construcción es la reproducción del capital vía la apropiación del plusvalor generado por los trabajadores de la construcción y por la renta del suelo.

La concentración de capital, la especialización en la actividad inmobiliaria, el mejoramiento constante en el proceso constructivo, el acaparamiento del suelo mejor ubicado o más propicio (más redituable) para la edificación, el acceso al financiamiento, la participación en la promoción de la vivienda, la relación favorecida con las autoridades encargadas de la construcción... conlleva a la formación de un grupo de capitalistas inmobiliarios (empresas y promotores) que dominan el proceso constructivo y mercantil, que convierten la producción por encargo y la autoconstrucción en las grandes urbes en fenómenos cada vez más marginales.

La especulación territorial en las urbes se expresa de dos maneras: encarecimiento monopólico y abuso competitivo. Como buena parte de la tierra disponible para la expansión de las ciudades está controlada por empresas loteadoras y por compañías constructoras, ello les permite imponer precios de venta por predominar en la oferta constructiva.

Donde la propiedad de la tierra no está tan concentrada lo predominante es un tipo de especulación competitiva. Diversos sectores se suelen sumar a los inversionistas de altos ingresos en la compra de tierras ante la seguridad de que su precio se elevará por encima del ritmo inflacionario. En la medida que las tendencias de valorización son diferenciales por áreas de la ciudad, la concentración de la demanda en algunas zonas contribuirá a una mayor elevación de los precios de la tierra; sin embargo, en términos específicos, las decisiones de compra y venta de tierras no afectan de *por sí* los precios del mercado.

En la constitución del precio de mercado influyen elementos como la localización, el acceso a los servicios y equipamientos, las propias características físicas sobre las cuales se funda la posibilidad de obtener ganancias y ganancias extraordinarias diferenciales (rentas diferenciales).

### **1.2.2. Productores del espacio urbano**

En la construcción de los bienes inmuebles la tierra es el insumo básico, pero dicho bien es una mercancía cuyo comportamiento económico en el mercado es substancialmente diferente al que presenta cualquier otra. Es un elemento escaso no reproducible y apropiable individualmente a partir de la existencia de un requisito legal: la propiedad privada; si bien, hipotéticamente, quienes detentan la propiedad de una parcela de tierra pueden ejercer el derecho de retenerla, es decir, de no incorporarla al mercado, de no mercantilarla. La obtención de este insumo fundamental constituye un obstáculo que debe sortear necesariamente la industria de la construcción.

Cuando el Estado contrata una obra pública tal obstáculo puede estar en principio resuelto. Es decir, las empresas constructoras no necesitan competir en el mercado por la obtención de una parcela de tierra puesto que el mismo cliente la suministra. En tal caso suele ocurrir que sea el propio Estado el propietario de las tierras sobre las que se va a construir determinada obra pública, por lo que simplemente asigna el terreno para tal construcción. Pero también puede darse el caso que deba adquirir predios a particulares porque la realización de determinada obra los afecta. Entonces, las instituciones del Estado entran en un proceso de negociación donde a los componentes económicos que fijan el

monto de una indemnización se agregan otros de tipo sociopolítico y jurídico como la expropiación “por utilidad pública”.<sup>64</sup>

Debe subrayarse que en caso que el Estado sea el cliente la obtención de este insumo no constituye, para la industria de la construcción, un problema a resolver. Otra característica del proceso de construcción pública es el impacto económico que sobre la valorización de las tierras cercanas produce la realización de determinada obra. La cuestión aquí es identificar quién se apropiará de las ganancias extraordinarias generadas, quién se beneficiará de la acción estatal al construir un bien colectivo urbano.

La construcción de las urbes y su equipamiento implica un conjunto de materiales básicos para la cimentación y alzamiento. La adquisición de estos insumos pasa por típicos mecanismos de mercadeo, algunos de ellos básicos para el proceso productivo de los bienes inmuebles por ser irremplazables. El cemento, el acero, la arena, la arcilla y la grava constituyen componentes indispensables de los procesos tecnológicos empleados actualmente por la industria de la construcción. El abastecimiento de estos productos debe estar garantizado, razón por la cual los grandes grupos constructores tienden a desarrollar en su interior empresas dedicadas a su producción, con lo que aseguran no solamente el abastecimiento oportuno y mejores precios que los del mercado sino también la obtención de mayores ganancias por su elaboración y venta. Es decir, en la política de diversificación de la producción y de aminorar el riesgo de pérdidas, las grandes empresas constructoras suelen controlar los principales insumos para asegurarse ganancias.

Si bien la industria de la construcción ha incorporado avances tecnológicos fundamentales para el desarrollo del proceso productivo, éstos apenas se han concentrado en determinadas etapas del mismo. Así, las tareas de excavación y cimentación se han transformado substancialmente en las últimas décadas con la incorporación de máquinas que desplazan la actividad manual humana. Sin embargo, en muchos aspectos del proceso de trabajo la industria emplea herramientas simples incorporadas en etapas anteriores al capitalismo. Por ello, la construcción es una rama industrial con baja composición orgánica de capital al incorporar una elevada proporción de trabajo en relación con las maquinarias y materiales empleados en la producción.

La construcción es una industria que absorbe mano de obra de manera intensiva; si bien algunas tareas del proceso productivo demandan cierto grado de calificación de los trabajadores (acabados, elaboración de puertas, de ventanas, la instalación del agua, de la electricidad, etc.). También la construcción demanda la participación de técnicos y profesionistas que ejercen funciones de diseño y de control de las obras y, en los niveles intermedios, de maestros que supervisan el proceso técnico de trabajo y se ocupan de la incorporación de la mano de obra y de su retribución.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> "...El Estado interviene en las transacciones del suelo para quebrar la resistencia de las propiedades del suelo no capitalistas. Interviene, de manera más general para limitar la transferencia a la propiedad del suelo de las rentas creadas por la explotación capitalista del suelo: por consiguiente, la principal tendencia será la de la propiedad pública del suelo en provecho de los intereses dominantes. El caso más característico es evidentemente, la 'liquidación' de terrenos públicos a favor del gran capital inmobiliario o industrial. El Estado asegura la liberación del suelo, financia su acondicionamiento, y lo ofrece todo al sector privado al 'precio de costo', es decir muy por debajo de la renta potencial." *Vid.* TOPALOV, Christian. "La formación de los precios... *Op. cit.*, p. 661.

<sup>65</sup> Considerada globalmente la actividad constructiva absorbe un número elevado de trabajadores con escasa o nula calificación. Esta característica torna a la industria de la construcción una rama hacia la cual se dirigen importantes recursos gubernamentales, puesto que contribuye a disminuir las elevadas tasas de desempleo.

Los trabajadores de la industria de la construcción se desempeñan en condiciones de trabajo y de retribución marcadamente desventajosas en comparación con las que prevalecen en otras ramas. Esta situación es aún más grave en países donde la mano de obra que se incorpora a la actividad constructora no recibe las remuneraciones fijadas legalmente, carece de los beneficios sociales que le corresponden y se encuentra sujeta a elevados riesgos por accidentes de trabajo.

Otras de las principales características de la rama de la construcción son: una demanda localizada geográficamente, ausencia de economías de escala en el proceso de trabajo (el aumento del número de obras construidas de un mismo tipo no disminuye el precio unitario), participación de formas que no necesariamente se integran al proceso productivo (proyectistas, organismos financieros), capacidad técnica para subcontratar parte de una obra y la mano de obra, demanda diferenciada por tipo de obras y consecuente aparición de submercados, existencia de normas legales que regulan la contratación de obras públicas y elementos que definen la existencia de una estructura técnica de la oferta, tales como variabilidad en el tipo de equipos empleados en las distintas obras, dificultad de estandarizar dentro de cada submercado y una aparente relación inversa entre el grado de especialización y el tamaño de la firma, y la existencia de contratistas.

### **1.2.3. Los contratistas**

Parte importante de la construcción que se ha edificado en las urbes, desde el siglo XIX, fue hecha por los empresarios contratistas de obra pública; el contratista ha sido un productor reconocible que construye por encargo, muy distinto de los otros participantes de la industria constructiva como el promotor, el financiero, el profesionista (arquitecto, ingeniero), el albañil, el trabajador manual, etc.

La contratación para realizar obra pública y privada ha sido uno de los modos más extendidos en la construcción. Sus características principales han sido:

1. El contratista como agente productor no es propietario del suelo donde realiza la obra ni, por consiguiente, de la construcción que produce. En consecuencia, no tiene interés económico en la explotación del producto ni en la apropiación de rentas del suelo. Es decir, la utilidad del objeto producido no es de su incumbencia ya que no tiene que asegurar (o cuidar) su adecuada comercialización.

2. Parte de las ganancias del contratista provienen de las condiciones financieras ofrecidas por el cliente: la puntualidad de las liquidaciones, el pago de anticipos, la diferencia entre el precio del contrato –expresado como precio alzado o como precios unitarios– y los precios de costo para el contratista. Las ganancias del contratista dependen en buena medida de su capacidad de minimizar la inversión propia en la obra.

3. El contratista, en muchos aspectos se asemeja más a un comerciante que a un empresario moderno de la industria de la transformación. Les compra a otros contratistas o subcontratistas mano de obra para vendérselos a su cliente. Hay contratistas de obras cuya inversión propia en el proceso de edificación es nula o mínima. Si las compras se financian con dinero del cliente, tanto mejor, si no el contratista posterga el momento de desembolso de fondos propios al traspasar los gastos inmediatos a un subcontratista. Con ello el contratista, casi invariablemente, engendra el subcontratismo.

4. La reducción al mínimo de las inversiones del contratista en la obra contratada, por las razones anteriores, se hace por causas relacionadas con las características de la propia construcción. Su inamovilidad, el carácter único de cada proceso de producción –no se producen canales de desagüe en serie– y la discontinuidad de la demanda son fuertes desalentos para invertir en la modernización y ampliación de la empresa constructora. Los contratistas, en muchos casos, no se capitalizan, las ganancias las invierten en otras ramas de la manufactura. He aquí la explicación de la baja inversión de capital fijo en el ramo de la construcción, a pesar de que su propio producto contribuye considerablemente a la formación del capital fijo total.

La apariencia de “negocio fácil”, que a veces lo puede ser, esconde la fragilidad del contratismo: la total dependencia del cliente. La ausencia de una demanda solvente permanente propicia una vida corta de muchos contratistas. Sin embargo, no todos son efímeros, hay empresas que nacen como contratistas y funcionan como tal durante un buen tiempo, siendo la base de constitución de una gran empresa múltiple.<sup>66</sup>

El contratista, decía, ha sido el agente que ha participado en la construcción de diversas obras que requieren las ciudades, las que por sus orígenes y funciones se caracterizan como urbes *industriales* que concentran la fuerza laboral, y en las cuales sus habitantes/trabajadores radican cerca de sus centros de trabajo; metrópolis *jardín*, son las que la publicidad presenta como maravillosas, pero que de cerca no lo son tanto; de *negocios*, generalmente son puertos o tienen ríos navegables –Nueva York, Cádiz, Amsterdam, Tampico– su arquitectura interior es notable, se fundaron para ser negocios de extranjeros y otros comerciantes. Urbes *turísticas* son para la ganancia y la vagancia, resultado de ello deviene la depredación de la ecología (Las Vegas, Hamburgo, Acapulco, Cancún...); para el *estudio*, cada día son menos, ya que las universidades o politécnicos son absorbidos por el área metropolitana más próxima, pero quedan algunas como Princeton. Chicago, Cambridge, Chapingo, Guanajuato... Ciudades *perdidas*, sus habitantes viven como pueden y construyen sus hábitat y servicios poco a poco con lo que tienen a la mano; de asuntos *públicos*, son las capitales políticas por razones constitucionales o administrativas en las cuales medran políticos en búsqueda de poder como Washington y el Distrito Federal; de *paso*, sirven para jugar, pasar la noche, casarse, cansarse, emborracharse, divertirse; de *inversión*, que son utilizadas por las grandes empresas multinacionales (las maquiladoras entre ellas) y que se encuentran desde Corea, Vietnam y Laos, hasta El Salvador, Nicaragua y México, etc.<sup>67</sup>

Con el paso del tiempo del contratismo surgirían empresas familiares de la construcción para realizar obras locales (introducción de agua potable, canales de drenaje u obras portuarias) y de equipamiento urbano. Para regular las normas de contratación el gobierno/cliente establecerá las reglas para la contratación de obras públicas.

Tener un cliente solvente como el gobierno es una condición indispensable para el éxito del contratista, más no el único requisito. Hay que asegurar también que dicha capacidad se convierta en pagos y liquidaciones expeditas. Para ello las empresas contratistas convienen con el cliente el pago de anticipos (por concepto de importación de maquinaria y equipo, de materiales, por citar casos) o la liquidación anticipada de la obra

<sup>66</sup> Vid. CONNOLLY, Priscilla. “S. Pearson & son: contratista de obras públicas.” MARICHAL, Carlos y CERUTTI, Mario (Comp.). *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*. México, UANL/FCE, 1997, pp. 113-123.

<sup>67</sup> Vid. *Obras*, junio de 1996, No. 286, vol. XXIV, pp. 67-69.

—que había sido una norma acostumbrada en México y otras ciudades del orbe. Otra fuente de ganancia del contratista es la diferencia entre el costo y el precio pagado por el cliente, y/o la obtención de contratos favorables en relación con los precios unitarios del constructor.

#### **1.2.4. Vínculos institucionales**

La industria de la construcción produce para responder a la demanda de los sectores privado y público. Cuando es un particular quien contrata la obra el producto se transforma en un bien de uso cuyo usufructo pertenece a su propietario. En tales circunstancias la producción es una mercancía hecha por encargo para el cliente, quien puede financiar alguna parte del proceso productivo e incorporarla al mercado inmobiliario, con los riesgos que ello conlleva.

En este caso el único condicionante institucional es que la obra se adecue a las disposiciones, a las especificaciones legales vigentes en materia de ocupación y uso del suelo, a las normas y leyes sobre la posesión y traspaso de bienes inmuebles. La industria de la construcción entabla por ello determinados vínculos con ciertas instituciones del Estado que, por su forma, pueden denominarse *vínculos indirectos*. Esto es, existe una normatividad institucional que la industria debe acatar en la realización de un bien inmueble, y a la que debe someterse para obtener la aprobación de las obras, aunque estén destinadas al mercado privado.

Otros son los vínculos que se fijan cuando el Estado es quien demanda la realización de alguna obra. En tal situación las relaciones Estado-empresa constructora dan lugar a la constitución de *vínculos directos*. Es decir, se trata de una relación entre una o varias firmas constructoras y una o más instituciones gubernamentales en la que la producción tiene por cliente al Estado, que se somete a un régimen particular que varía en cada país y en distintos momentos históricos.

El contexto institucional impone los requisitos que deben cumplir las empresas constructoras. Los requerimientos son resultado de las relaciones políticas que se han estructurado entre los diferentes actores sociales involucrados en la producción del espacio urbano (propietarios de la tierra, empresas constructoras, trabajadores, profesionistas).

Tales obligaciones presentan algunos rasgos comunes en los más diversos contextos nacionales. Los más importantes son el concurso público previo para la realización de determinada obra, la vigencia de padrones que registran las empresas que aspiran a obtener contratos de las instituciones del Estado a fin de constatar la capacidad técnica y administrativa de la firma, la evaluación de la trayectoria y experiencia de la empresa, el grado de compromiso financiero que pueden asumir, etc. Así, el propio proceso de producción está subordinado a condiciones institucionales, lo que da lugar a la constitución de dichos vínculos directos entre instituciones gubernamentales y empresas constructoras.

Existen además relaciones que pueden ser clasificadas de formales e informales. Éstas deberían encuadrarse en el estatuto legalmente establecido con la vigilancia de las instituciones que ejercen el control sobre la producción, y de acuerdo con las disposiciones técnicas que rigen los procesos constructivos. Los trámites administrativos, los expedientes a conformar, las autorizaciones previas, las escrituras, en fin, todo el papeleo que demanda la obra son expresiones de tal formalidad.



Aunque al mismo tiempo la realización de un bien inmueble encierra un conjunto de informalidades en la relación que se establece entre autoridades y empresas de la construcción. Cuando se trata de una obra para un particular las licencias de construcción, los requisitos de los programas de zonificación y uso del suelo y la adecuación de las características del terreno a su uso atraviesan por prácticas sociales de tipo informal. El conocimiento de los funcionarios, el acceso a los que toman las decisiones, las influencias para lograr que se consideren situaciones particulares y la "mordida" implican relaciones de tipo personal entre los representantes de las empresas constructoras y los funcionarios de los diferentes escalones de la burocracia.

Con tales métodos se desarrollan prácticas que hacen posible obtener concesiones para construir salvando las reglamentaciones y requisitos legales, muchas veces poco adecuados a la realidad; o a la inversa, se da lugar a problemas de difícil resolución u obstáculos interpuestos por la ineficiencia de la burocracia, que son causa de la situación de la "ilegalidad" en que se encuentran construcciones privadas.

Cuando se trata de realizar una obra pública estas informalidades también están presentes. El hecho de que sean las instituciones del Estado las demandantes amplía el grado de dependencia de la industria frente a las decisiones gubernamentales. Por ello, se ha constituido una amplia gama de vínculos informales a partir de los cuales las empresas obtienen informaciones estratégicas sobre los asuntos de su interés; o bien, se presenta un prolongado y complejo proceso que se inicia desde el momento en que se decide la realización de determinada obra hasta su conclusión.

Todas estas relaciones ponen en juego el profesionalismo del personal del Estado, sin exclusión de las cúspides del poder, en sus vínculos y relaciones con las empresas constructoras en los más variados niveles de decisión empresarial que implica el mercado inmobiliario.<sup>88</sup>

### **1.3. Mercado inmobiliario**

Sin un mínimo de inversiones en equipamiento y servicios urbanos la tierra no sería susceptible de ser usada para fines habitacionales ni comerciales. Al unísono del manejo de tierras (transacciones, subdivisiones, anexiones de lotes) están la construcción, el financiamiento, la comercialización y promoción de viviendas que, con sus respectivos agentes, forman dicho *mercado inmobiliario*.

Tal composición hace que el mercado inmobiliario sea heterogéneo, presentando diferentes tamaños, poderes, nichos, racionalidades, formas de organización. Los agentes que lo operan incorporan a sus ganancias parte de la renta de la tierra y, a la vista de ese objetivo, se integran, se interrelacionan, dividen su trabajo y hasta entran en conflictos mercantiles.

Análíticamente es posible distinguir tres fuentes principales de ganancias en la actividad inmobiliaria: la renta de la tierra, la utilidad del capital invertido en la construcción y el interés del capital financiero. Cuando se da el caso de que las distintas funciones o actividades inmobiliarias son desarrolladas separadamente por los distintos

---

<sup>88</sup> Vid. ZICCARDI, Alicia. *Las obras públicas de la ciudad de México (1976-1982). Política e industria de la construcción*. México, UNAM, 1991, pp. 37-51.

agentes, es relativamente más sencillo identificar esas fuentes de ganancias y su recíproca importancia.

Los propietarios de tierras y demás agentes subdividen y venden terrenos que se dota de servicios básicos por una empresa urbanizadora (que puede ser contratada para tal fin o ser asociada); los compradores de los lotes pueden encargarse de la construcción de las viviendas en forma personal o contratando a terceros (albañiles, arquitectos, constructores); los bancos y agencias financieras pueden otorgar préstamos a los propietarios para realizar las obras de construcción.

A todos y cada uno de los agentes participantes en el mercado de la vivienda los mueve el interés común de obtener beneficios, cobrando un porcentaje por sus gestiones como intermediarios. Actúan como intermediarios en el mercado de la vivienda; trabajan bajo la presión de la competencia para el logro de beneficios particulares. Su incentivo consiste en aumentar el mayor número posible de transacciones de viviendas por ser lo que contribuye a la expansión de sus inversiones, ya sea de manera individual o en forma asociada.<sup>69</sup>

### **1.3.1. Formas de asociación de los agentes inmobiliarios**

Es común a las urbes la tendencia hacia la integración de diferentes actividades inmobiliarias. En general, con el crecimiento económico y el aumento poblacional en las ciudades prospera la importancia del capital financiero y de la inversión en los negocios inmobiliarios. En las metrópolis la realización de la renta de la tierra pasa a depender, cada vez más, de la inversión de capitales fijos y financieros, al mismo tiempo que se produce un aumento de la densidad y escala de los proyectos de desarrollo residencial. El desarrollo de dichos proyectos ha estado acompañado de una aceleración del ritmo de crecimiento de los precios de la tierra.

A medida que los terrenos aumentan de precio y que los capitales requeridos para la construcción son mayores (construcción en altura o megaproyectos, por ejemplo), el financiamiento de la oferta y de la demanda, la promoción y el corretaje cobran mayor importancia económica.

La tendencia de integración del mercado inmobiliario se da en diferentes niveles de intensidad y diversas formas de combinación entre los agentes implicados, tanto a nivel general de submercados o en áreas específicas de las ciudades. Las formas de asociación de los agentes inmobiliarios se pueden dar de las siguientes cuatro maneras:

1. Predominio del agente propietario de tierras. La actividad dominante en el mercado inmobiliario es la subdivisión y venta privada de lotes; la racionalidad dominante está inspirada en las necesidades de consumo del propietario. Lo cual impone un límite estrecho a la oferta de tierras en el mercado y al desarrollo de las empresas interesadas en la ganancia capitalista. Se pueden distinguir dos variantes: a) elevada concentración de la propiedad de la tierra urbanizable que dan lugar a especulaciones monopólicas y, b) baja concentración de la tenencia de la tierra, en cuyo caso la tendencia es a la especulación competitiva.

---

<sup>69</sup> Vid. HARVEY, David. "Valor de uso, valor de cambio y teoría de la utilización del suelo urbano." BASSOLS, Mario, *et. al. Antología de...Op. cit.*, p. 708.

2. Predominio de la empresa constructora de viviendas integrada hacia atrás, con actividades de subdivisión y urbanización, o hacia adelante en actividades de financiamiento, comercialización y promoción. La racionalidad dominante es el beneficio capitalista, el que en algunos casos puede significar conflictos con los propietarios de tierras. El conflicto surge al tratar los propietarios de vender los terrenos a precios especulativos, buscando capitalizar para sí la valorización del suelo que resultaría de la realización del proyecto.

En otros casos acontece que los distintos agentes se asocian en la apropiación de la renta territorial. También es posible distinguir dos situaciones: a) predominio de empresas integradas hacia atrás, b) predominio de la gran empresa asociada al capital financiero privado e integrada tanto hacia adelante como hacia atrás.

El predominio de empresas constructoras integradas hacia atrás se generaliza en lo que podemos denominar como submercados de ingresos medios y medio-altos, mediante la creación de sistemas de ahorros y de préstamos habitacionales. El financiamiento disponible para la compra de viviendas lleva a la construcción de conjuntos habitacionales en esos submercados, lo que obliga a las empresas a integrar el manejo de tierras entre sus actividades. En la inversión inmobiliaria las empresas pueden operar con capitales propios, con préstamos financieros a costos normales, y con ciertas franquicias garantizadas por ley como, por ejemplo, la importación de maquinaria con aranceles rebajados.

La gran empresa constructora integrada hacia atrás y hacia adelante pasa a predominar en proyectos de renovación privada de áreas urbanas de altos ingresos. El elevado precio de la tierra en esas áreas y el carácter residencial o de lujo de las construcciones implican operaciones económicas de gran escala. Ello lleva a las empresas a asociarse al capital financiero.

En tal situación el propietario original de la tierra pierde influencia ante los poseedores de los recursos monetarios. En el mejor de los casos algunos "terratinentes" urbanos se asocian con los constructores para proyectos específicos. Las funciones de promoción y corretaje son dejadas a agentes especializados con la experiencia indispensable.

Existen situaciones particulares donde el predominio en el mercado inmobiliario lo ejercen agentes urbanizadores que no son ni propietarios de tierras ni constructores. Se trata de situaciones transitorias que tarde o temprano derivan en el predominio de los agentes constructores pero que, sin embargo, revisten gran importancia en la expansión de las ciudades.

3. Predominio del capital financiero. El mercado inmobiliario tiende a integrarse bajo la racionalidad especulativa de dicho capital. Se distinguen nuevamente dos situaciones: proyectos de edificación residencial y lotes suburbanos. Concentrándose en proyectos de edificación para grupos de altos ingresos.

Tal contexto no ha implicado, de manera natural, el aumento de la concentración del capital de la construcción en los grupos financieros. ¿Por qué razón? Porque la atomización de la rama facilita tanto el predominio de agentes libres, como a los ligados a grupos financieros. Son los promotores quienes gestionan los proyectos, organizando sus distintas etapas. Los agentes intermediarios (financieros, promotores, comisionistas) y, en menor medida los propietarios de la tierra, se quedan con la mayor parte (hasta con el 80%) de las ganancias inmobiliarias.

Si bien las instituciones financieras desempeñan un papel importante en el mercado de la vivienda. En momentos coyunturales la financiación de muchos inquilinos-propietarios, las operaciones de los compradores de vivienda, las mejoras habitacionales y las nuevas construcciones dependen de los recursos bancarios, de las compañías de seguros, de las sociedades constructoras y demás instituciones financieras. Algunas de dichas instituciones se dedican exclusivamente a financiar el mercado de la vivienda particular. Otras invierten en todas las ramas y tienden a colocar sus fondos en la vivienda sólo en la medida que ésta les proporcione posibilidades de mayores beneficios, más seguros que en otras ramas de inversión.

Existen instituciones financieras que intervienen en todos los aspectos del proceso de la propiedad inmobiliaria (sea industrial, comercial o residencial) y, en consecuencia, distribuyen los usos del suelo por medio de su control monopólico de los medios de financiamiento.

4. Predominio del sector informal. En éste caso la racionalidad económica no es la imperante, aun con mediación de organismos constructores y financieros, sino la satisfacción de una de las necesidades vitales humanas. La ocupación de la tierra se realiza al margen del mercado, y puede ser a través de acciones de presión con o sin la tolerancia del Estado. Dándose así, al menos dos variantes: a) la venta ilegal de lotes, y b) la invasión espontánea u organizada de terrenos por parte de grupos populares.

Los proyectos consisten en el loteo de terrenos rústicos que se venden a familias de escasos recursos, a menudo con la promesa de urbanizarlos. El contrato de venta se formalizará una vez concluidas las obras de urbanización exigidas por las normas legales. Sin embargo, rara vez el vendedor cumple en dar término a las obras de urbanización y, por lo tanto, los compradores no llegan a disponer de títulos de propiedad. En algunos casos se les entregan por promotores inmobiliarios, confabulados con alguna autoridad política o administrativa, títulos falsos.<sup>70</sup>

### **1.3.2. Promotores inmobiliarios**

La promoción inmobiliaria aparece, básicamente, cuando el capital inmobiliario se ha vuelto autónomo con respecto a la propiedad del suelo; y con la promoción se presenta, también, el mercado capitalista del suelo y el antagonismo por el reparto de la renta entre el capitalista y el propietario urbano. Los promotores actúan sobre las condiciones de valorización del capital privado en la producción y en la circulación de la vivienda.

En los sistemas precapitalistas el propietario controlaba el momento del cambio de uso del suelo, beneficiándose con la parte fundamental de la renta; en la promoción capitalista el capital inmobiliario debe liberar el terreno para organizar el cambio de uso del suelo, desplazando al propietario de la apropiación esencial de las rentas. Puesto que las funciones básicas del promotor son la liberación del terreno y el apoyo a las empresas constructoras para la producción sobre el mismo, la ganancia de promoción estará constituida, en parte, por la ganancia media del capital que paga la construcción, pero al mismo tiempo por la renta del suelo, componente importante de la ganancia de promoción, ya que al organizar la producción, el capital de promoción conduce a la formación de ganancias extraordinarias.

---

<sup>70</sup> Vid. HARVEY, David. "Valor de uso..." *Op. cit.* p. 709.

El promotor tiene como propósito obtener alguna ganancia a través de las operaciones inmobiliarias en que participa. Si no existe producción para la venta no hay promoción inmobiliaria. La producción industrial está asociada a los orígenes del mercado inmobiliario formal (no casual). En un inicio las construcciones habitacionales podían hacerse por los propietarios de la tierra, por lo que no se requería de algún capital específico al respecto. Los dueños de la tierra ofrecían lotes urbanos sin construir, con lo que en la práctica se convertirán en agentes inmobiliarios.

Para comprender la lógica económica de los promotores se debe tener en cuenta la velocidad de comercialización y la forma como se combinan capitales. La rentabilidad de la operación inmobiliaria depende de combinar el capital de promoción con el capital de préstamo.

El predominio de la promoción inmobiliaria capitalista implica la producción de viviendas para el mercado (producción en serie y en gran escala), un mayor desarrollo de las fuerzas productivas, una notable complejidad del sistema de agentes, la difusión del acceso a la propiedad de la vivienda y el aumento de la dependencia del capital de crédito que financia tanto la etapa de construcción como de circulación de la mercancía.

El capital promocional privado puede combinarse con el capital estatal para hacer frente a la contradicción existente entre el alto precio de la vivienda y el bajo nivel de ingresos de la mayoría de la población, asegurando así la ganancia del promotor. El impacto de la promoción inmobiliaria sobre la valorización y el uso del suelo en las ciudades es un asunto crucial.

Los promotores inmobiliarios operan con un capital de circulación independiente de los demás capitales implicados en la producción inmobiliaria. Su participación consiste en acelerar el proceso de rotación del capital adelantando inversiones para la adquisición de la tierra (que liberan para la construcción), y por financiar en parte y/o conseguir financiamiento (generalmente bancario) para que se lleve a cabo la construcción; el capital bancario puede ser accionista y agente inmobiliario a la vez. Dicho promotor se apropia de parte de la ganancia que correspondería al dueño de la tierra, e igualmente de una parte que corresponde al constructor.<sup>71</sup>

Tales agentes que ponen a la venta (o fraccionan) la tierra pueden ser terratenientes o campesinos minifundistas. La compra puede hacerla un promotor (o fraccionador) quien ofrece la tierra a una tercera persona o a una empresa inmobiliaria, que la puede adquirir directamente. Cuando no interviene algún promotor externo se eliminan los gastos de intermediación y las ganancias se concentran en menos manos.

Cuando los grupos inmobiliarios concentran y realizan la totalidad de las actividades que implica el proceso de circulación de la tierra, de urbanización y construcción de la vivienda, las funciones de los promotores son innecesarias.

#### **1.4. Reglamentación del uso del suelo**

Por la inversión de capital en obras de equipamiento e infraestructura, o por la presión de la demanda de suelo urbano en determinadas zonas, los usos de la tierra son modificables. Invariablemente, los cambios de uso están acompañados de una mayor valorización de la

<sup>71</sup> Vid. GARCIA Peralta, Beatriz. "La lógica de las grandes acciones inmobiliarias en la ciudad de Querétaro." *Estudios demográficos y urbanos*. Colmex, vol. 1, no. 3, septiembre-diciembre de 1986, pp. 375-376.

tierra. La reglamentación del uso del suelo se suele aplicar de manera que restrinja la oferta (con la fijación de límites urbanos, por ejemplo), con lo que se elevan los precios de la tierra. La reglamentación ha contribuido a acentuar la segregación espacial.

El carácter prohibitivo de tales medidas contribuye a elevar el prestigio social y la exclusividad de ciertas áreas. Lo que, a su vez, incentiva la demanda concentrada de la tierra convirtiendo su valorización en un proceso inseparable de la segregación espacial de las ciudades.

Por lo tanto, los instrumentos de "planificación del uso del suelo" están inspirados más por criterios de control que de promoción, y están pensados para su aplicación en zonas de alta demanda. Las normas que prevalecen son, en su mayoría, de efectos excluyentes o prohibitivos (reglas de tamaño mínimo de lotes, estándares mínimos de edificación y urbanización, etc.).

Por supuesto que la planificación por exclusión no tiene sentido en los barrios populares. En ellos, mientras más importante es el sector informal, mayor la existencia de urbanizaciones "ilegales" y menor la presencia de la planificación.<sup>72</sup>

Los grupos más pobres viven generalmente en emplazamientos sometidos a menores presiones especulativas derivadas del cambio de uso del suelo. Los cambios de uso del suelo en la rama de la vivienda no son independientes de las posibilidades de ganancia que ofrecen otros tipos de uso del suelo más lucrativos.

Los grupos de pobladores pobres son los más afectados por las presiones de este tipo. Las casas en condiciones de deterioro suelen estar sometidas a apremios especulativos, presiones que pueden conducir a una renovación urbana con un tipo diferente de viviendas o a una transformación del uso del suelo más rentable, como ha estado aconteciendo en las zonas metropolitanas del país en las últimas décadas producto de las políticas mercantiles hoy imperantes.<sup>73</sup>

#### **1.4.1. Negocio territorial habitacional**

La construcción requiere la existencia de reservas territoriales. Las dificultades para liberar terrenos son muchas; más cuando se trata de liberar terrenos para los miles de viviendas que anualmente deben construirse para cubrir los rezagos en este campo. El camino que deben recorrer las tierras ejidales, nacionales y particulares para transformarse en urbanas

---

<sup>72</sup> Vid. GEISSE, Guillermo y SABATINI, Francisco. "Renta de la tierra..." *Op. cit.* p. 678.

<sup>73</sup> "...La extensión de las grandes ciudades modernas da a los terrenos, sobre todo en los barrios del centro, un valor artificial, a veces desmesuradamente elevado; los edificios ya construidos sobre estos terrenos, lejos de aumentar el valor, por el contrario lo disminuyen, porque ya no corresponden a las nuevas condiciones, y son derribados para reemplazarlos por nuevos edificios. Y esto ocurre, en primer término, con las viviendas obreras situadas en el centro de la ciudad, cuyos alquileres, incluso en las casas más superpobladas, nunca pueden pasar de cierto máximo, o en todo caso sólo de manera en extremo lenta. Por eso son derribadas, para construir en su lugar tiendas, almacenes o edificios públicos... El resultado es que los obreros van siendo desplazados del centro a la periferia; que las viviendas obreras y, en general, las viviendas pequeñas son cada vez más escasas y más caras, llegando en muchos casos a ser imposible hallar una casa de este tipo, pues, en tales condiciones, la industria de la construcción encuentra en la edificación de casas de alquiler elevado un campo de especulación infinitamente más favorable, y solamente por excepción construye casas para obreros." ENGELS, Federico. "Contribución al problema de la vivienda." MARX, Carlos y ENGELS, Federico. *Obras escogidas*. Moscú, Progreso, 1974, t. II, p. 326.

está plagado de obstáculos, que van desde los intereses políticos adversos hasta el exceso de trámites para la obtención de permisos.

Se calcula, por ejemplo, que para las 750,000 casas que el sector formal de la construcción pretende erigir anualmente en el país serán necesarias 15,000 hectáreas de terreno cada año; de éstas, el sector informal absorbe alrededor de 9,000. En el apremio por construir una vivienda muchas veces los interesados buscan predios abandonados en zonas de escasa estabilidad física, como barrancas o márgenes de ríos, o terrenos dentro de reservas ecológicas.

El proceso de desincorporación de suelo ejidal y su transformación en suelo urbano requiere al menos de un año. Esto significa un retraso en la incorporación de las 750,000 viviendas que se requieren anualmente a la construcción formal y la continuación de las prácticas que han perpetuado el caos en muchas urbes del país.

El desarrollo urbano, la dotación de infraestructura adecuada y la regularización de la tierra son consideraciones que la mayoría no toma en cuenta ante el apremio de la vivienda. La necesidad los orilla a construir un techo donde sea y a correr cualquier riesgo. Así, han proliferado ciudades marginales en muchas urbes de la República Mexicana.

Las invasiones han sido favorecidas por líderes y políticos corruptos que han buscado apoyo a sus intereses particulares, sin consideración alguna a las carencias y al crecimiento planeado de las ciudades. Este desorden conlleva muchos riesgos además de que aumenta los costos de los servicios que requieren los asentamientos irregulares. Bastantes personas se establecen en algún terreno y empiezan a autoconstruir su vivienda, muchas veces sin infraestructura.

Tanto en la incorporación de las reservas territoriales como en el financiamiento y la dotación de la infraestructura requerida para el crecimiento de las ciudades, aparece como primera necesidad la planeación del desarrollo urbano.

Si los esfuerzos de todos los involucrados en la inversión inmobiliaria (gobiernos federal, estatal y municipal, desarrolladores y entidades de financiamiento) se concentran en impulsar más decididamente el desarrollo urbano planeado a nivel nacional, la meta planteada de construir 750,000 casas se podría lograr.

Los desarrolladores importantes de vivienda cuentan con grandes extensiones de tierra para sus proyectos, localizados generalmente en las zonas de mayor crecimiento económico del país, como son la frontera, el norte y el noreste del país, el Estado de México, Guerrero y Quintana Roo, entre otras. Sin embargo, no son estas las únicas regiones en las que se requiere liberar predios para la construcción de vivienda.

Algunos estados han ideado esquemas especiales para la adquisición de tierras en zonas urbanas dentro de sus territorios; pretenden, además, facilitar el financiamiento de los terrenos a desarrolladores de vivienda medianos y pequeños.

El proceso funciona de la siguiente manera: el estado incorpora reservas territoriales a sus suelos urbanos y las ofrece a crédito a los constructores, quienes deben entregar un enganche de 20% del valor del terreno que les interesa, con lo cual disponen de un plazo de dos años para desarrollarlo. Si no lo hicieran en este lapso la tierra regresa a ser propiedad del gobierno estatal.

La densidad habitacional de cada región es otro factor a considerar en la incorporación de tierra a las ciudades. Está determinada, principalmente, tanto por los reglamentos de construcción como por la orografía local. En Yucatán, por ejemplo, la densidad máxima para viviendas de interés social es de 40 casas por hectárea. En otros

lugares, como Quintana Roo, es de 60, mientras que en algunos estados del centro del país alcanza hasta 75.<sup>74</sup>

#### 1.4.2. Demanda de vivienda

El negocio de la inversión inmobiliaria en el país está asegurado por un buen tiempo. De acuerdo a las cifras estadísticas en México existe un déficit habitacional que asciende a 4.2 millones de viviendas. Según el Censo Nacional de Población 2000 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la población nacional ascendió a 97 millones 361 mil personas y el número de viviendas a cerca de 22 millones. Para el año 2023 se calcula que habrá 128 millones de personas, lo que representa un crecimiento superior a 30% y, por si fuera poco, nueve de cada 10 personas habitará en una zona urbana.

De manera que en dos décadas tendrán que erigirse casi tantas como las que existen actualmente; esto es, desde un punto de vista cuantitativo duplicar al México actual. Y si esta empresa no fuera lo suficientemente difícil, habrá que dotar las construcciones de servicios de agua, de electricidad, de caminos, de gas...; en equipamiento e infraestructura urbana existe un atraso de aproximadamente 10 años.

Cuadro I  
México en el año 2023  
(millones)

Población total	Urbana	Habitantes en ciudades de más de un millón	Habitantes en ciudades de 500 mil a un millón	Habitantes en ciudades de 100 mil a 500 mil
128	89	62	10	17

Fuente: elaborado con datos de la Reunión Nacional de Vivienda 2000.

Por tanto, uno de los retos en el futuro inmediato de la vivienda nacional será la dotación de equipamiento e infraestructura a los nuevos asentamientos humanos, sean urbanos o rurales, lo que, sin duda, representa una oportunidad de lucro para la industria de la construcción. Y los beneficios económicos de la edificación de vivienda serán innegables, pues la inversión inmobiliaria estimula a 37 ramas del sector industrial y de servicios, además de generar empleos directos e indirectos en cada una de las ramas.<sup>75</sup>

Por ejemplo, de acuerdo a la Comisión Federal de Electricidad en los próximos años se requerirán 400,000 millones de pesos (mdp) de inversión para la generación de electricidad, distribuidos en generación (41%), transmisión (22%), mantenimiento (17%), distribución (17%) e ingeniería (3%). La CFE cuenta sólo con 85,811 mdp para el periodo 2001-2006, lo que significa oportunidades de inversión privada.

Gas. Se pretende aumentar la oferta doméstica de gas natural y hacer frente a la creciente demanda generada por este energético. Según estimaciones, en el periodo 1999-

<sup>74</sup> Vid. CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Reservas territoriales: poca tierra para tantas casas." *Obras*, no. 347, noviembre de 2001.

<sup>75</sup> Vid. CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Infraestructura para la vivienda. Un reto de grandes proporciones." *Obras*, no. 345, septiembre de 2001.



2008, la tasa promedio de crecimiento anual de la demanda alcanzará 9.1%. Al respecto se contemplaban inversiones en exploración y producción por 7,223 mdp en el año 2001, que serían parte del total estimado de 44,200 mdp a ejecutarse en los próximos nueve años.

Oportunidades de inversión: ampliación de la infraestructura de transporte, construcción de nuevos ductos, acondicionamiento de sitios para el almacenamiento de gas natural, expansión de la capacidad de interconexión con los sistemas de transporte de Estados Unidos.

Agua. La superioridad de la demanda sobre la oferta se repite en el caso del agua. De acuerdo con la Comisión Nacional del Agua se necesitarán 220,897 mdp de inversión en el periodo 2000-2006. Un poco más de la mitad de esos recursos (51.5%) deberá dedicarse al agua potable, alcantarillado y saneamiento. El resto se repartirá en obras para uso agrícola e industrial y de control de inundaciones.

Las oportunidades de inversión privada están en la construcción de pozos, en las obras de riego, las presas de almacenamiento e infraestructura para el suministro de agua potable.

Carreteras. El 99% del total del movimiento de pasajeros en el país se hace a través de la red carretera nacional. Según la Dirección General de Conservación de Carreteras, de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, el 39% de la red carretera nacional está en malas condiciones.

Las oportunidades de la inversión inmobiliaria están en mantenimiento de las vías existentes, en la construcción de caminos rurales, en la ampliación y mejoramiento de la red carretera actual.

En la ciudad de México el Metro ocupa el tercer lugar como medio de transporte. En la actualidad cuenta con 11 líneas: 10 neumáticas y una férrea a las que se suma el tren ligero, dependiente del Sistema de Transporte Eléctrico. En total, se extienden a lo largo de 190 kilómetros que, en los próximos 20 años, deberán ampliarse a 487, de acuerdo con el plan maestro. Las oportunidades de inversión son diversas: en nuevas estaciones, en el trazo y perforación de nuevas líneas.<sup>76</sup>

**Cuadro 2**  
**Inversiones requeridas en infraestructura**  
**(Millones de pesos)**

<b>Rama</b>	<b>Período</b>	<b>Inversión</b>
Petróleo	2001-2009	524,519
Electricidad	2001-2006	590,607
Telecomunicaciones	1999-2008	219,037
Carreteras	2001-2006	69,862
Agua	2001-2006	36,650
Gas natural	2000-2009	569,439
Otros	2001-2006	228,000

Fuente: CMIC. "Situación de la Industria de la Construcción 2001", marzo de 2001.

Cuando se inicia un desarrollo habitacional se subsana apenas el abastecimiento de recursos y, con frecuencia se deja de lado la planeación de los requerimientos futuros de los

<sup>76</sup> Vid. CMIC. "Situación de la Industria de la Construcción 2001", marzo de 2001.

habitantes, como puede ser el caso de vías de acceso suficientes para un tráfico de vehículos que se multiplica.

El crecimiento caótico de las ciudades se ha convertido en un eslabón más de un círculo vicioso al que, en la mayor parte de los casos, no se le ha dado solución. Aumenta la población, se establece donde puede y junto con ello crecen también los problemas de infraestructura. Por eso la planeación del crecimiento ha sido siempre un tema central de debate en la industria de la construcción.

La planeación está contemplada en leyes como la de Desarrollo Urbano del Distrito Federal que, en el Artículo 1 establece como objetivo "Tijar las normas básicas para planear, programar y regular el ordenamiento territorial y el desarrollo, mejoramiento, conservación y crecimiento urbanos del Distrito Federal". A pesar de ello, la realidad dista mucho de lo que dictan tales textos, como atestigüamos los habitantes de ciudades como el Distrito Federal o Tijuana, Baja California.

### ***1.5. El mercado inmobiliario de "clase" en México***

En los últimos años el mercado inmobiliario del país se ha sofisticado. Actualmente la sola posesión de un bien inmueble ya no es suficiente para obtener los rendimientos buscados a través de la inversión inmobiliaria. Por ello se incursiona en nuevos nichos y se crean diversos esquemas tanto de renta como de venta para adecuarse a un ámbito de mayor competencia monopólica multinacional.

El mercado de los bienes raíces se transforma y se crea una nueva industria de servicios en todas las áreas de la rama. En la parte comercial destaca la participación y el predominio de empresas extranjeras como Cushman and Wakefield, CB Commercial, Staubach, Colliers, etc. Lo mismo acontece en el área de servicios de construcción, de acabados de interiores, de arquitectura y demás ramas en las que invierten tratando de interpretar la demanda para adecuar sus servicios a las necesidades existentes.

Cushman & Wakefield, por ejemplo, maneja y administra más de 32 millones de metros cuadrados, alcanzando el liderazgo en todas sus líneas de negocio como corretaje inmobiliario, servicios financieros en bienes raíces, asesoría y planeación inmobiliaria, servicios corporativos, valuaciones y estudios de mercado especializados.

Tal tipo de mercado está conformado por diversas obras; entre las más destacadas se encuentran las rentas de edificios de calidad "triple A", o de clase A, los edificios inteligentes y las construcciones de vivienda residencial.

En la ciudad capital los edificios de oficinas clase A están ubicados en Bosques, Santa Fe, Interlomas, Lomas, Lomas Altas, Polanco, Reforma, Insurgentes y Perisur donde se han construido 180 edificios que ofrecieron en el año 2001, tanto en renta como en venta, 282 mil 393 metros cuadrados a un precio promedio por metro cuadrado de 25 dólares, aunque existen zonas donde dichas cifras de renta son ampliamente rebasadas.

Este segmento inmobiliario está atado al desempeño del ciclo económico nacional e internacional; por tanto, si los efectos de la crisis económica por la que coyunturalmente pasan México y Estados Unidos a inicios del año 2002 se prolonga, disminuirán las rentas y ventas de dichos espacios de calidad A —el mercado de oficinas clase A en el Distrito Federal tenía una tasa de desocupación del 16% en el alba del 2002.

El mercado de clase se concentra en las ciudades de México,<sup>77</sup> Monterrey, Guadalajara, Mérida, Cancún, Chihuahua, Ciudad Juárez y Acapulco. En 1977 existían cerca de 200 inmuebles de dicho tipo (plantas industriales, hoteles, edificios de oficinas, universidades, institutos superiores...) que se caracterizan por utilizar las tecnologías más avanzadas. Sin embargo, el porcentaje de edificios inteligentes no llega ni al 1% del total de inmuebles del país; contra un 10% desarrollado en países como Japón y Europa.

Las zonas cotizan sus oficinas de acuerdo a los servicios y los lugares donde se encuentran ubicadas. La más cara es Lomas donde el metro cuadrado clase A alcanza precios de 32 dólares, seguida por Polanco con 27 dólares metro cuadrado, Insurgentes sur y Santa Fe con un precio de 25 dólares; Bosque y Reforma con 24 dólares, Periférico sur 18 y Periférico norte con 14 dólares por metro cuadrado.<sup>78</sup>

### 1.5.1. Inversiones en edificios inteligentes

¿A qué se le llama edificio "inteligente"?<sup>79</sup> Al inmueble que desde su diseño hasta la ocupación por el usuario final centra su objetivo en el ahorro de energía y recursos. El concepto de edificio "inteligente" gira en torno a los principios de diseño interdisciplinario, flexibilidad, integración de servicios, administración eficiente y mantenimiento preventivo.

En la actualidad se ha conseguido dotar a edificaciones de sistemas de control central que logran ahorrar energía, automatizar actividades, eficientar telecomunicaciones y controlar la seguridad de ocupantes e instalaciones.

El diseño de las instalaciones incorpora flexibilidad, característica que permite integrar en la edificación las tecnologías que se desarrollen a futuro, así como la modificación de su distribución física. Tales inmuebles también se caracterizan por la seguridad y la operación realizada mediante un estricto control y acciones de mantenimiento preventivo.

---

<sup>77</sup> Los nuevos proyectos de clase A más importantes son: Corporativo San Ángel Torre I y II, Torre del Ángel, Insurgentes 1898 y 1089, Parque Corporativo Esmeralda Torre III, Torre Óptima III y Plaza Magna Santa Fe, que en conjunto representan una inversión cercana a los 500 millones de dólares. Los corredores inmobiliarios estrella preferidos por los desarrolladores son Periférico Sur (Corporativo San Ángel, Torre I y II, cuya aportación al mercado será de 32 mil 525 metros cuadrados; el Parque Corporativo Esmeralda Torre III, de 11 mil metros cuadrados, y el corporativo Magma de 3 mil 241 metros), Insurgentes (participará con 47 mil 948 metros cuadrados, con los proyectos Insurgentes 688, Torre Siglum de 1,898 metros cuadrados, Parque Insurgentes de 1,089 metros cuadrados e Insurgentes Sur de 1,196 metros cuadrados) y Santa Fe que participará con una oferta de 24 mil metros cuadrados vía la construcción de los corporativos BCB Impulse y Plaza Magna, con 9 mil y 15 mil metros cuadrados, respectivamente. *Vid. El Financiero*, 7 de enero de 2000, p. 18.

<sup>78</sup> "...Los precios de los edificios antiguos aumentan, porque aumentan los precios de los edificios nuevos, los que salen de la producción capitalista. La creciente constitución del valor de uso debe, pues, hacerse a un precio que también ha aumentado. Lo que la promoción inmobiliaria ha tenido que conceder en el mercado del suelo, lo recupera en el mercado de la vivienda. La 'plusvalía' no ha permanecido mucho tiempo en los bolsillos de los propietarios no capitalistas." TOPALOV, Christian. "La formación de los precios..." *Op. cit.*, p. 666.

<sup>79</sup> Hasta ahora los hombres de ciencia desconocen la forma en que se relacionan entre sí los alrededor de 10 mil millones de neuronas que contiene el cerebro humano y, por tanto, resulta imposible reproducirlo en dispositivos electrónicos. El cerebro humano se compone de billones y billones de neuronas que se intercomunican por billones y más billones de sinapsis (los sitios de unión entre una célula nerviosa y otra).

El concepto de edificio "inteligente" ha traspasado fronteras y ha llegado a otro tipo de construcciones nuevas o remodelaciones, distintas de las tradicionales oficinas corporativas, como son hospitales, hoteles, bancos, museos, estacionamientos y casas "inteligentes", entre otras.

Los edificios "inteligentes" son resultado de la crisis energética que se produjo en Europa durante la década de los sesenta, que motivó a ingenieros y arquitectos a idear una forma de edificación que considerará el ahorro de energía. De esta manera, se buscó la construcción de edificaciones que emplearan la energía mínima necesaria para operar y con el paso del tiempo se logró incorporarles servicios que optimizaran su funcionalidad. En México hay edificios que el Instituto Mexicano del Edificio Inteligente ha calificado como "inteligentes", entre los que se encuentra el World Trade Center ciudad de México.

Los edificios "inteligentes" generalmente son estructuras aligeradas con un 80% de acero y 20% concreto, aproximadamente. Sus funciones son reguladas mediante un sistema de control central. Tienen un diseño interdisciplinario (en el que participan arquitectos, ingenieros civiles, mecánicos electricistas, en computación, etc.) que permite ahorro energético. Aquí, el manejo de materiales contribuye al consumo "racional" de la energía mediante el uso correcto de los elementos de fachada exterior como los parteluces o tapasoles.

Con lo anterior se impide el paso de la energía calorífica a los interiores y a través de la selección adecuada de cristales se favorece el paso de la iluminación natural. Por tanto, en los interiores disminuye la necesidad de utilizar aire acondicionado y se aprovecha al máximo la luz solar.

El empleo de detectores de presencia también favorece el ahorro, ya que activa o desactiva servicios impidiendo que se haga un consumo indiscriminado de energía eléctrica. Por ejemplo, sólo se mantendrán encendidas las luces y servicios en los espacios donde haya personas.

La seguridad de las instalaciones y ocupantes está controlada mediante mecanismos de detección de fugas de agua y gas, humo e incendios y una vez localizados el sistema de control central activa dispositivos que los bloquean. En caso de intrusión, se acciona una alarma silenciosa que llama por teléfono a la policía y números predeterminados (al jefe de mantenimiento, administrador o dueño del edificio) a través de mensajes pregrabados que indican el lugar exacto donde se comete el ilícito y el tipo de dispositivo de seguridad que se activó.

Los edificios inteligentes son construcciones con un costo más elevado que las de tipo convencional, aunque logren ahorros importantes en el consumo de energía, proporcionen mayor seguridad a los ocupantes y el periodo de vida útil del inmueble, equipos e instalaciones sea mayor.

La ocupación de los espacios corporativos en los últimos 4 o 5 años ha sido en arrendamiento, por las ventajas financieras que implican para las empresas (a raíz de la devaluación las rentas han bajado, comparativamente mucho más que los precios de venta, los que en términos de dólares no se han modificado significativamente).

Hay mucha más flexibilidad para rentar barato que para vender barato. El arrendador considera que finalmente se podrá recuperar fijando una renta más elevada cuando expire el contrato original, lo cual no sucede cuando se hace una venta. Si se vendió bajo, ya no hay recuperación posible.

Un factor más por el cual el arrendamiento es mayor se debe a que las operaciones se hacen con multinacionales estadounidenses, que rara vez adquieren oficinas en propiedad.

Los usuarios de los grandes desarrollos corporativos, generalmente de los mejores, son las grandes empresas multinacionales, que cada vez desempeñan un papel más importante en la economía internacional.<sup>90</sup>

LaSalle Partners, por ejemplo, es una organización internacional que ofrece servicios de asesoría de inversión y corretaje de bienes raíces, de asesoría de activos inmuebles y de administración de proyectos en desarrollo.

Las construcciones recientes para renta son de diseño atractivo, equipadas con los últimos adelantos tecnológicos, que cumplen los estándares internacionales en cuanto a dimensiones y espacios se refiere. Entre ellos están los edificios inteligentes y los espacios que se han catalogado como competitivos. Son los más buscados, los más fáciles de rentar (o vender). Se han implantado estándares internacionales que anteriormente no existían en México. Esto se debe en gran medida a la apertura de la economía.

### 1.5.2. Interlomas

La zona de Interlomas se encuentra situada al noroeste de las Lomas de Chapultepec. En este espacio se ubican aquellos inquilinos que buscan tranquilidad y no se preocupan por un acceso fácil. Rodeado por zonas habitacionales, este mercado ofrece una gran variedad de cadenas de supermercados, restaurantes, así como el centro comercial Interlomas el cual no obstante su carencia de tiendas ancla importantes alberga varias sucursales bancarias, salas de cine, algunos restaurantes y otros servicios.

Cuadro 3  
Interlomas

Precios en renta*	Precios en venta*	Edificios**	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios ocupados* *
De 18 a 22 dólares	2,000 dólares	4	33,658	2,578	15,400	86%

\*En el año 2000.  
\*\* En el año 2001.

Los edificios en esta zona están ocupados por empresarios con necesidades de grandes espacios como es el caso del gigante de las telecomunicaciones Diveo, así como por Air Products & Chemicals. Varias importantes concesionarias de autos se han establecido en

<sup>90</sup> En 1995 las 100 multinacionales más importantes a nivel mundial tuvieron ventas en el extranjero por más de 2 billones de dólares, emplearon a cerca de 6 millones de trabajadores y tuvieron activos en el exterior por 1.7 billones de dólares. De ahí que prefieran (al momento de elegir dónde ubicar sus instalaciones), contar con estándares de seguridad, mejor tecnología y un diseño general de construcción adaptable a los requerimientos internacionales.

Interlomas tomando ventaja de la disponibilidad de espacio para instalar espaciosas salas de exhibición, ventaja difícil de encontrar en mercados más saturados como Polanco o Lomas.

El acceso a este mercado no resulta fácil. Sin embargo el florecimiento de nuevos desarrollos habitacionales alrededor de la zona, como Cuajimalpa, ha dado lugar a nuevas vías de acceso. Para los que no tienen transporte propio los únicos medios de transporte a esta zona son taxis y colectivos.

Las tarifas de arrendamiento en Interlomas oscilan entre los 18 y los 22 dólares mensuales por metro cuadrado. Los precios de venta oscilan entre los 1,800 y los 2,000 dólares por metro cuadrado.

### **1.5.3. Perisur**

La zona más al sur de la Ciudad se conoce como Periférico Sur o Perisur. La mayoría de los proyectos de oficina en esta zona se encuentran ubicados a lo largo del Anillo Periférico (una de las principales vías rápidas de la Ciudad de México, la cual conecta los extremos norte y sur del Distrito Federal). Algunas zonas como San Jerónimo y San Ángel se perciben como parte de Perisur por su cercanía, incorporando una nutrida variedad de amenidades cómodamente accesibles a los habitantes de este sub-mercado.

La zona de Perisur surgió a raíz del establecimiento de plantas manufactureras y desarrollos habitacionales que exigían la disponibilidad de centros de servicio, culturales y comerciales a las que tuvieran acceso rápido en una etapa en la cual el centro comercial más cercano estaba en la zona de Insurgentes Sur. El Anillo Periférico resultó primordial en el desarrollo de restaurantes, centros comerciales, culturales y de entretenimiento como Six Flags (anteriormente Reino Aventura), así como en la subsecuente construcción de importantes edificios de oficina y modernos hospitales como el Ángeles que hoy en día ofrece el corredor de Perisur. La creciente actividad de este mercado impulsó a varias empresas hoteleras a establecer su presencia en Perisur.

Perisur es uno de los sub-mercados en los que se está llevando a cabo la construcción de nuevas oficinas. Desde principios de 1999 se han construido o se encuentran en etapa de construcción aproximadamente 56 edificios principalmente de la Clase A (Clase "B+" según estándares norteamericanos). Estos edificios han ofrecido al mercado cerca de 600 mil metros cuadrados, con lo que han incrementado considerablemente el inventario de oficinas incrementando en algunos casos la tasa de desocupación en edificios terminados. Tal aumento de la construcción ha creado un ambiente bastante favorable para los que rentan, algo que no se había visto en la Ciudad de México desde principios de 1990. Una media docena de los edificios recientemente terminados o en construcción son comparables a las categorías "A" y "A"-norteamericanas.

La preferencia por este tipo de mercado no ha pasado desapercibida para los inversionistas y desarrolladores de edificios. Incluso después de la devaluación de 1995 una buena parte de los más de un millón de metros cuadrados de espacio que se han construido se encuentran ubicados en esta zona. A pesar de que una porción de este espacio ha sido arrendada por anticipado, la mayoría de los desarrollos son de índole especulativa. En virtud de las altas tasas de desocupación que prevalecen en la ciudad, en el corto plazo se espera que la presión sobre los precios de las rentas continuará en este sub-mercado.

Aunque algunas empresas cuyos negocios se orientan primordialmente a servicio a clientes se han reubicado a zonas más accesibles, los grandes edificios corporativos de Perisur como la Torre Jade es sede de las oficinas de importantes transnacionales como Johnson & Johnson y Auritec-GMAC. Algunas de las más importantes transacciones inmobiliarias que se han llevado a cabo en el corredor de Perisur incluyen la adquisición de 22,076 m2 de espacio en el edificio de oficinas de Periférico no. 2321 por parte de la dependencia gubernamental Judicatura. Esta es una transacción bastante atípica en virtud de que muy pocos arrendadores únicos buscan esta cantidad de espacio y que las oficinas de gobierno muy raras veces adquieren espacios para oficina. Por otro lado, Merck Sharp and Dohme firmó un arrendamiento por 5,920 m2 en el edificio Corporativo San Ángel. A finales del año 2001 Perisur ofrecía 51,627 m2 de espacio corporativo Clase "A" —que mantiene una tasa de desocupación del 19%. Gracias a varios desarrollos que se encuentran en plena etapa de construcción, Perisur va a ofrecer 60,246 m2 de nuevo espacio los cuales serán ofrecidos al mercado en los años 2001 y 2002.

Ubicado en la zona de uso mixto habitacional/comercial de San Ángel, el edificio Corporativo San Ángel terminó con éxito su primera fase en el año 2001, lo cual viene a representar 140,095 m2 de abasto. El concepto que ofrece este edificio Clase "A" ha originado el cierre de transacciones equivalentes a 7,133 m2. La segunda fase del Corporativo San Ángel se encuentra en proceso y se espera que estará terminada para el año 2002.

Los precios de los arrendamientos en Perisur oscilan entre los 25 y los 27 dólares mensuales por metro cuadrado. Los precios de venta se mueven entre los 1,800 y los 2,300 dólares por metro cuadrado.

**Cuadro 4**  
**Perisur**

Precios en renta*	Precios en venta*	Edificios**	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios ocupados*
De 25 a 27 dólares	De 1,800 a 2,000 dólares	27	332,989	51,109	60,206	81%

\*En el año 2000.

\*\* En el año 2001.

#### **1.5.4. Lomas de Chapultepec**

Durante los últimos 30 años el centro del mercado de oficinas de mayor preferencia de Clase A se ha ido moviendo hacia el oeste y sur de la ciudad capital. El mercado de las Lomas de Chapultepec está ubicado al oeste del Periférico, una de las principales vías de la Ciudad de México.

Por su ubicación y el grupo de inquilinos empresariales que la habita, las Lomas de Chapultepec son uno de los mercados más cotizados. Con disponibilidad de autobuses,

estación del metro (Auditorio), peseras y taxis, Lomas de Chapultepec cuenta con un buen servicio de transporte para empleados que se trasladan de diversas zonas de la ciudad.

Su ubicación le da acceso inmediato a algunos de los centros culturales y de entretenimiento más importantes de la ciudad como el Zoológico, el Museo de Antropología, el Auditorio Nacional y a la zona hotelera con la presencia de Marriott, Intercontinental y Niko.

La preferencia de este mercado por parte de empresarios no ha pasado desapercibida para los inversionistas y desarrolladores de edificios. Incluso después de la devaluación de 1994, buena parte de poco más del millón de metros cuadrados de espacio disponible se encontraba ubicado en esta zona.

A pesar de que una porción de este espacio ha sido arrendada por anticipado, la mayoría de los desarrollos son de índole especulativa. En virtud de las tasas de desocupación que prevalecen en las otras zonas de clase, en el corto plazo se espera que la presión sobre los precios de las rentas se manifestará en este mercado; Lomas es uno de los mercados en los cuales se está llevando a cabo la construcción de nuevos edificios de oficinas.

A partir de 1999, se han terminado de construir o se encuentran en etapa de construcción aproximadamente 56 edificios en la Ciudad de México principalmente de la Clase A. Estos edificios han puesto a disposición del mercado cerca de 600 mil metros cuadrados, incrementando considerablemente el inventario de oficinas y la tasa de desocupación en edificios terminados.

Esta alza en construcción ha creado un ambiente bastante favorable para los que rentan, algo que no se había visto en la Ciudad de México desde principios de 1990. Una media docena de los edificios recientemente terminados o en construcción son comparables a las categorías "A" y "A-" norteamericanas. En las Lomas están ubicados algunos de los edificios más prestigiados de la Ciudad de México como la Torre Optima, Altiva, el edificio VPN y otros. Optima III, edificio de 10,000 m<sup>2</sup> se construyó en las Lomas de Chapultepec sobre la Avenida de las Palmas en el año 2001. Este edificio representa la tercera generación de las torres Optima y ofrece un espacio clase Clase "A" dentro de uno de los corredores más cotizados de la Ciudad.

**Cuadro 5**  
**Lomas de Chapultepec**

Precios de renta*	Precios de venta*	Edificios* *	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios ocupados**
De \$24 a \$29	De \$2,200 a \$2,800	41	316,052	50,146	22,940	100%

\*En el año 2000.

\*\* En el año 2001.

Con una construcción de 41,762 metros cuadrados en el año 2000, incluyendo el arrendamiento de 5,460 m<sup>2</sup> dentro de la Torre Esperalda II de la empresa Dermot, los 3,603 m<sup>2</sup> de Telefónica dentro de la Torre del Bosque, el de SAPSA dentro de Montes Urales 720 por 1,191 m<sup>2</sup> y el de Grupo Altex por 923 m<sup>2</sup> en Palmas 820, Lomas de Chapultepec



resultó uno de los mercados de más actividad de la ciudad en el 2001. Cerca de 22,940 m<sup>2</sup> de espacio en este mercado se ofrecieron durante el año 2001.

Lomas ha sido elegido para su sede por parte de importantes empresas tanto nacionales como internacionales, tales como MetroRed, el bufete de abogados de González, Calvillo y Forastieri, FCB/Bozel, Nextel, America On Line, Regus y Andersen Consulting. El común denominador de todas estas empresas ha sido la necesidad de una excelente ubicación, así como un buen acceso a servicios y amenidades. Las tarifas de arrendamiento en el submercado de las Lomas de Chapultepec oscilan entre los 24 y los 29 dólares mensuales por metro cuadrado. Los precios de venta se cotizan entre los \$2,200 y los 2,800 dólares metro cuadrado.

### **1.5.5. Santa Fe**

Como del mercado de oficinas se ha ido moviendo hacia el oeste y sur de la ciudad, Santa Fe ha salido beneficiado y es uno de los submercados más cotizados de la Ciudad de México por su ubicación y el reconocido grupo empresarial que lo ocupa.

Ubicada en la sección más hacia el oeste de la ciudad, Santa Fe representa una zona de oficinas modernas debido al impresionante despliegue de diseños arquitectónicos de los edificios que se erigen en el lugar, como el edificio Kalakmul y el Corporativo Pirámide.

Debido a sus espacios abiertos y disponibilidad de terreno, Santa Fe ha resultado la elección de importantes empresas nacionales e internacionales tales como Bimbo, Televisa, Iusacel y DaimlerChrysler para establecer sus oficinas corporativas dentro de espaciosos proyectos hechos a la medida. Su ubicación ha impulsado a empresas de la talla de Unisys, IT Solutions Avantel y Coca Cola-Femsa a establecer sus sedes en Santa Fe.

Uno de los atractivos de Santa Fe es el centro comercial, considerado de los más grandes de América Latina y donde algunas de las grandes tiendas departamentales de México como el Palacio de Hierro, Liverpool y Sears son empresas ancla.

Santa Fe tiene básicamente dos vías de acceso: la carretera a Toluca y algunas avenidas de la zona de Bosques de las Loma. Sin embargo, debido al desarrollo de nuevas zonas habitacionales esta limitación va a cambiar, ya que se tienen en planeación nuevas vías de acceso para un futuro cercano incluyendo una carretera que conectará a Santa Fe con Perisur, la zona más al sur de la Ciudad. Asimismo, ya comienza a haber gran actividad por parte de la aledaña ciudad de Toluca hacia donde se están reubicando empleados de empresas en Santa Fe en busca de evitar los congestionamientos viales de la ciudad.

La preferencia por este submercado por parte de grandes empresarios no ha pasado inadvertida para los inversionistas de capital inmobiliario. Buena parte del espacio para oficinas que se ha construido se encuentra ubicado en este submercado en situación un tanto de índole especulativa –Santa Fe es otro de los submercados en los cuales se está llevando a cabo la construcción de nuevos edificios de oficinas.

Gracias, en parte, al arrendamiento de 950 m<sup>2</sup> por parte de Microsoft dentro del edificio Parque Santa Fe llevado a cabo en marzo de 2000, el de Ericsson por 3,609 m<sup>2</sup> en Calakmul realizado en el mes de julio de 2000, el de Oxor por 772 m<sup>2</sup> en el edificio Cygni Corporativo del mes de agosto de 2000, así como el de Ryder Capital de Mexico por 771 m<sup>2</sup> también en Cygni, Santa Fe reportó cierres equivalentes a 6,889 m<sup>2</sup>. En virtud del cierre de todas estas transacciones, a diciembre del año 2000, el sub-mercado de Santa Fe alcanzó una tasa de desocupación del 8%.

El corporativo construido a la medida para DaimlerChrysler con 22,400 m<sup>2</sup> en el edificio Corporativo Santa Fe III-B quedó terminado en el año 2000, incorporándose a la lista de inquilinos únicos ocupando un edificio completo Clase "A". Las tarifas de arrendamiento en Santa Fe oscilan entre los 23 y los 27 dólares mensuales por metro cuadrado. Los precios de venta andan por los 2,100 y los 2,300 dólares por metro cuadrado.

Cuadro 6  
Santa Fe

Precios de renta*	Precios de venta*	Edificios**	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios ocupados**
De 23 a 27	De 2,100 a 2,300	37	469,711	24,597	135,139	Nd

\*Pesos en el año 2000.

\*\* En el año 2001.

Nd. No hay datos.

### 1.5.6. Polanco

La zona de Polanco se encuentra ubicada al oeste de la Ciudad de México. Rodeada de excelentes servicios, amenidades y transporte público, Polanco tiene una de las mejores ubicaciones de la ciudad al contar con una estación del Metro (la estación Polanco), supermercados, restaurantes, importantes hoteles y la Avenida Presidente Mazarik, franja comprendiendo varias cuerdas en las cuales se encuentran tiendas como Tiffany, Louis Vuitton, Armani así como algunos de los más famosos restaurantes de la Ciudad de México como La Valentina, Mezzanote, Chez Wok y algún otro.

La tienda departamental del Palacio de Hierro es ancla en un pequeño centro comercial ubicado al norte de Polanco en que también instaló sus oficinas corporativas, mientras que el tradicional Liverpool continúa ubicado al sur de Polanco rodeado de tiendas más pequeñas como Woolworth, Telas Junco y restaurantes.

La franja hotelera así como el cercano Hotel Camino Real hacen de Polanco una excelente ubicación para aquellos inquilinos que tienen un flujo considerable de visitantes extranjeros.

Polanco es la elección de empresas nacionales e internacionales en busca de una ubicación accesible para sus empleados, clientes y contactos. Aunque el estacionamiento es problemático y los embotellamientos comienzan a afectar ciertas áreas, algunos de los inquilinos de este sub-mercado incluyen a varias embajadas, DirectTV ubicado en el edificio del Bank of Nova Scotia, el gigante ibérico de la industria del gas natural, Metro-Gas en el edificio Corporativo Polanco y General Motors ubicado dentro de sus oficinas hechas a la medida y comprendiendo 15,000 m<sup>2</sup> sobre la Avenida de Ejército Nacional.

En un lapso de cinco años y a un lado de las oficinas corporativas de General Motors se construirá un proyecto de índole especulativa comprendiendo oficinas, centro comercial y hotel de lujo. Algunas de las transacciones más importantes involucrando edificios Clase "A" que tuvieron lugar a lo largo del año 2000 en este submercado, que

incluyeron el arrendamiento de 1,390 m2 de Equant and Sita así como el de NEC por 3,000 m2 ambos en el edificio Corporativo Polanco

La tasa de desocupación dentro de los mejores 18 edificios de esta zona alcanzó un 11%, representando 32,206 m2 de espacio disponible Clase "A". Sin embargo, en virtud de los estrictos reglamentos que regulan el uso de suelo en Polanco para la construcción de nuevos edificios, es poco probable que surjan nuevos desarrollos en esta zona en el futuro cercano, a excepción de algunos proyectos pequeños a ser ubicados cerca de Periférico.

Debido a lo anterior se considera que Polanco es una buena oportunidad para aquellos empresarios a quienes les gustaría afianzar espacio de oficinas Clase "A" dentro de una zona de gran popularidad entre la comunidad inversionista.

Las tarifas de arrendamiento en el submercado de Polanco oscilan entre los 23 y los 35 dólares mensuales por metro cuadrado. Los precios de venta se cotizan entre los 2,400 y los 2,500 dólares por metro cuadrado.

Cuadro 7  
Polanco

Precios en renta*	Precios en venta*	Edificios**	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios desocupados**
De 23 a 35 dólares	De 2,400 a 2500 dólares	18	306,636	23,651	0	8%

\*En el año 2000.  
\*\* En el año 2001.

### 1.5.7. Reforma

Reforma se encuentra ubicado directamente al oeste del Centro de la Ciudad a lo largo del Paseo de la Reforma entre la Avenida Juárez y el Bosque de Chapultepec. Este submercado también incluye el área de la Zona Rosa así como las zonas mixtas habitacional/comercial que conforman las colonias Cuauhtémoc y Juárez.

Como sede de edificaciones tipo la Embajada de Estados Unidos, la Secretaría de Gobernación y del Ángel de la Independencia, uno de los más importantes monumentos insignia de la Ciudad, este submercado ha resultado afectado por la celebración de demostraciones de todo tipo, lo que origina desquiciamientos viales en la zona.

Por su cercanía al centro, una de las zonas más dañadas por el terremoto de 1985, durante muchos años, Reforma había sido abandonado por parte de los desarrolladores de proyectos inmobiliarios corporativos. Paradójicamente, en virtud de su proximidad precisamente al centro de la Ciudad así como a Tribunales, Reforma ha resurgido para convertirse en otra de las zonas de muy alta cotización.

Importantes cadenas hoteleras como Sheraton, Four Seasons y Westin tienen una presencia en Reforma. Con acceso a varias estaciones del Metro, buenos medios de transporte incluyendo autobuses taxis y peseras, así como restaurantes de prestigio, agencias de viaje y oficinas de boletos de varias líneas aéreas, Reforma es una de las zonas

preferidas por aquellos inversionistas a los que no les importan los congestionamientos viales con tal de dar a sus clientes una ubicación cómoda y amenidades accesibles.

Reforma es uno de los sub-mercados en los cuales se está llevando a cabo la construcción de nuevos edificios de oficinas. Una media docena de los edificios recientemente terminados o en construcción son comparables a las categorías "A" y "A-" norteamericanas.

A partir del 31 de diciembre de 2000 este sub-mercado reportó una tasa de desocupación del 16% en edificios Clase "A" con 13,299 m<sup>2</sup> de espacio construido y disponible habiendo mostrado un comportamiento sobresaliente con arrendamientos equivalentes a 24,159 m<sup>2</sup> en edificios Clase "A" en el año 2000. Algunas de las transacciones más importantes en este sub-mercado incluyen el arrendamiento de 7,084 m<sup>2</sup> de American Express en marzo de 2000 y de 3,189 m<sup>2</sup> en junio dentro de la Torre del Ángel, así como el de Afore Bital por 1,500 m<sup>2</sup> en el mismo edificio.

Reforma ha sido la elección de importantes empresas nacionales e internacionales tales como Societe Generale, HOK, Avantel, Visual.Com y Morinda. Torre del Ángel (en Reforma 350), un proyecto de desarrollo, quedó terminado en 2000 ofreciendo al mercado 21,000 m<sup>2</sup>. Torre Mayor, proyecto de oficinas de 75,700 m<sup>2</sup> desarrollado por el grupo ICA/Reichmann incorporará una cantidad similar de espacio a la tradicional zona financiera de Reforma hacia finales de 2001.

Las tarifas de arrendamiento en el submercado de Reforma oscilan entre los 25 y los 28 dólares mensuales por metro cuadrado. Los precios de venta andaban por los 2,400 y los 2,800 dólares por metro cuadrado.

Cuadro 8  
Reforma

Precios en renta*	Precios en venta*	Edificios**	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios ocupados**
De 25 a 28 dólares	De 2,400 a 2800 dólares	6	160,059	9,064	75,700	Nd

\*En el año 2000.

\*\* En el año 2001.

Nd. No hay datos.

### 1.5.8. Lomas Altas

Lomas Altas es básicamente una pequeña franja de inversión inmobiliaria ubicada en la esquina de la Avenida de los Constituyentes y Avenida Pasco de la Reforma. En virtud de la relativamente limitada disponibilidad de espacio en los proyectos mejor ubicados de Santa Fe y Nuevo Bosques, el submercado de Lomas Altas logró atraer a algunos inquilinos en el año 2000.

Algunas transacciones importantes realizadas dentro de este mercado incluyen la de Dell Computers y Terra Networks por 1,271 y 4,064 metros cuadrados respectivamente en el edificio Reforma Plus, así como el bufete de abogados Villalba, BF Jeans Wear y Roche

Sintex. Este desarrollo de edificios inmobiliarios ha sido elegido por clínicas de médicos que han abandonado la congestionada zona de la Avenida de las Palmas para ofrecer a sus pacientes instalaciones más modernas en ubicaciones con menos tráfico.

Las Lomas de Chapultepec circundan la franja de Lomas Altas y los visitantes se enfrentan a un acceso un poco complicado si no conocen bien la zona. A falta de servicios cercanos en los edificios ubicados en esta zona, se instalan comedores para empleados operados por empresas especializadas en este servicio, y esta pareciera ser la tendencia a futuro a fin de contrarrestar esta deficiencia. El acceso a este submercado es por transporte público como autobuses y peseras.

Una oferta que se aproxima a los 305,930 m<sup>2</sup> de espacio terminado y disponible da cuentas de la tasa de desocupación de este mercado la cual asciende al 52%. Para atraer inquilinos los proyectos ubicados en Lomas Altas van a tener que ofrecer paquetes más atractivos que incluyan buenos precios y disponibilidad de amenidades integradas que compitan con las propiedades Clase "A" ubicados en el céntrico mercado de las Lomas de Chapultepec.

Los precios de arrendamiento en Lomas Altas andan entre los 24 y los 27 dólares por metro cuadrado mensuales. Los precios de venta oscilan entre los 2,300 y los 2,500 dólares por metro cuadrado.

Cuadro 9  
Lomas Altas

Precios en renta*	Precios en venta*	Edificios**	Metros cuadrados**	Metros terminados**	Metros en construcción**	Edificios desocupados**
De 24 a 27 dólares	De 2,300 a 2,500 dólares	4	59,375	30,593	0	52%

\*En el año 2000.

\*\* En el año 2001.

### 1.5.9. Arcos Torre I / Arcos Sur

Arcos Torre I y Arcos Sur forman parte del conjunto llamado Arcos Bosques Corporativo, un desarrollo de oficinas que constará de aproximadamente 200 mil metros cuadrados (2.2 millones de pies cuadrados) de oficinas en 5 edificios principales. Los edificios cuentan con cuatro niveles de estacionamiento subterráneo (bajo la Torre y bajo Paseo de los Tamarindos) para cerca de 3 mil automóviles en formato de autoservicio.

Arcos Torre I es una construcción de oficinas desarrollada en un terreno de 17,588 metros cuadrados que cuenta con aproximadamente 60,000 metros cuadrados vendibles y rentables divididos en 33 niveles. Arcos Torre I es a su vez una combinación de dos torres adyacentes o "secciones" de 29 niveles cada una, más 4 niveles que se unen en la parte superior de ambas torres formando un marco o estructura en forma de "U" invertida.

A espaldas de Arcos Torre I se encuentra Arcos Sur, una arcada comercial y de oficinas de 4,668 metros cuadrados concebida para dar servicio a los ocupantes

corporativos de este proyecto. Arcos Sur consiste en dos niveles, cada uno de aproximadamente 2,330 metros cuadrados.

El precio de renta fluctúa entre los 27 y 32 dólares mensuales por metro cuadrado dependiendo de: i) la localización del espacio, ii) el plazo de arrendamiento y iii) el tamaño del espacio requerido. En el precio de renta se incluyen aproximadamente cuatro (4.3) espacios de estacionamiento por cada 100 metros cuadrados de espacio rentable.

Arcos Norte "B" es un edificio de oficinas tipo clase A de aproximadamente 17,197 metros cuadrados rentables o vendibles, distribuidos en 2 módulos (sección poniente: 9,637 metros cuadrados y sección oriente 7,560 metros cuadrados) con seis pisos cada una (incluyendo Planta Baja). El edificio está siendo desarrollado en la sección Norte de Arcos Bosques Corporativo.

Arcos Norte "B" es la tercer etapa del complejo Arcos Bosques Corporativo, después de Arcos Oriente (Fase I) y Arcos Torre I (Fase II).

Precio de Renta. Piso 4, 27 dólares mensuales, Piso 3, 26.50 dólares mensuales, Piso 2, 26 dólares mensuales. Precios por metro cuadrado por mes, más IVA.

### **1.5.10. Inventario de los corporativos**

A finales de 1999 el inventario total de oficinas en los siete mercados de la ciudad de México alcanzaba 4,031,134 m<sup>2</sup>. De éstos, 358,780 estaban disponibles para la renta, lo que representa una tasa de 8.9%. La absorción neta fue de 225,794 m<sup>2</sup>. En esa misma fecha, se tenían noticias de 29 edificios de oficinas en construcción, que representan aproximadamente 400 mil m<sup>2</sup> de espacio adicional en los próximos años.

La actividad inmobiliaria de espacios corporativos se concentró en siete zonas principales: Reforma (99 edificios), Polanco (132), Lomas (64), Bosques de las Lomas (33), Santa Fe (34), Periférico Sur (Perisur, 55) e Insurgentes (130); sin descartar a Interlomas y Periférico Norte (Perinorte) entre los nuevos desarrollos de la zona metropolitana.<sup>81</sup>

De ellos 26 eran de categoría A+, 124 A, 218 B y 179 C. Como se desprende de estas cifras, la mayor parte del inventario se ubicó en la categoría B. El aumento de la oferta de edificios A dio a los inquilinos la oportunidad de mejorar la calidad de sus oficinas.

En Polanco (con tasas de desocupación de espacios corporativos de 16.2% en 1999) sobresalió la demanda de empresas internacionales que necesitan una ubicación céntrica, tal fue el caso del corporativo Price Waterhouse Coopers (22 mil m<sup>2</sup>) y de General Motors.

Las Lomas continúa su consolidación como uno de los más importantes de la ciudad. Nueve proyectos se entregaron durante 1999, entre los cuales destacan la Torre Esmeralda II y la Torre del Bosque, y agregaron 71,944 m<sup>2</sup> en edificios de categoría A+ a sus inventarios. Durante el año 2000 se esperaba la entrega 18,014 m<sup>2</sup> adicionales, que correspondían sobre todo a los corporativos de Prado Norte 125, Montes Urales 425 y Palmas 820. La tasa promedio de desocupación fue de 20.3%.

En Reforma centro entre los espacios corporativos A+ y A del Paseo de la Reforma destaca la remodelación de la Torre del Ángel, concluida a principios del año 2001. En esta

<sup>81</sup> Vid. CEVALLOS, María Guadalupe. "Corporativos en el DF. Un mercado con mucho movimiento." *Obras*, octubre de 2001.

zona es posible encontrar espacios para usuarios de distinta categoría, y en él se ubica un gran número de oficinas gubernamentales. Durante 1999, al ocuparse el edificio de Reforma 99 (12,550 m<sup>2</sup>), la tasa de desocupación en las clases A+ y A descendió de 21 a 7.9%, aunque para todas las clases fue de 25% en promedio.

Aproximadamente 68,356 m<sup>2</sup> se añadieron al inventario de oficinas en Insurgentes Sur durante el 2000. En 1999 se entregó el inmueble de 3,348 m<sup>2</sup> en Revolución 639. El promedio de desocupación para los edificios inteligentes se incrementó de 10% a 13%, y para todas las clases, se redujo de 15.6% a 14.5%. La actividad fue cercana a los 66,013 m<sup>2</sup>, principalmente en la clase A.

En Bosques de las Lomas se incluirá la sección tradicional de Bosques –ciruelos y duraznos–, la nueva sección –Torre Arcos y edificios aledaños–, Interlomas y la intersección de Reforma y Constituyentes. La tasa de desocupación se movió de 32% a 25%, aproximadamente, para las clases A+ y A, y para las demás de 25.6% a 19.8%. El edificio de Cidros 14 –3,800 m<sup>2</sup>–, ubicado en la sección nueva, se terminó en 1999. El corporativo Uno Magnocentro Plaza significarán 15,400 m<sup>2</sup> adicionales en Interlomas.

El sector sede de los grandes corporativos sigue siendo Santa Fe, que aumentó su inventario en aproximadamente 48,251 m<sup>2</sup>, con los edificios de Corporativo Elipsum, Santa Fe IV (Chrysler), Torre Corpo Fe y Parque Santa Fe. Aquí, la tasa general de desocupación se redujo de 13.1% a 8.4%, y la de los edificios A+ y A, de 10% a 9.3%.

Respecto del corredor de Perisur, la disponibilidad en clases A+ y A ascendió de 9.8% a 14.7%, debido principalmente a la entrega del corporativo de Periférico Sur 2321, que agregó 22,076 m<sup>2</sup> a la oferta. En el transcurso del 2000, se esperaba la conclusión de los Corporativo Vía San Ángel I –11,215 m<sup>2</sup>–, Parque Corporativo Esmeralda III –10,617 m<sup>2</sup>– y el Corporativo Magma –3,635 m<sup>2</sup>–. El promedio general de desocupación subió de 10.4% a 14.8%.

Perinorte registró poca actividad, y una tasa de desocupación de 26% para edificios inteligentes y de 22.7% para todas las categorías. Se esperaba que para finales del año 2000 se terminase el Edificio Corporativo Torre Esmeralda, ubicado en boulevard Lomas Verdes, el cual agregaría 8 mil m<sup>2</sup> al inventario de oficinas.

La demanda general de este tipo de construcciones se incrementó 42% respecto al año 1999, aunque la oferta se mantuvo por encima de la actividad de arrendamiento. Durante 1999, alcanzó un total de 328,618 m<sup>2</sup> y se distribuyó de la siguiente manera: gobierno 23%; empresas nacionales 38%, y transnacionales 39%. Se concentró fundamentalmente en los corredores de Polanco, donde se cerraron contratos por 69 mil m<sup>2</sup>, que representan 21% del total de la actividad del mercado; Lomas-Palmas, donde se colocaron 60 mil e Insurgentes, donde se ocuparon 45 mil. 43% de la actividad de mercado se llevó a cabo en edificios clase A, lo cual representa 143,900 m<sup>2</sup> colocados.

#### **1.5.10.1. Oferta**

La mayor oferta de espacios de oficinas se concentra en los corredores de Polanco e Insurgentes con 132 y 130 edificios construidos, respectivamente, de todas las categorías, que representan 936,307 y 891,303 m<sup>2</sup>, cada uno.

En 1999 se terminaron de construir 19 edificios, de los cuales tres fueron inmuebles a la medida, correspondientes a solicitudes de Price Waterhouse, General Motors y DaimlerChrysler.

Las rentas se mantuvieron relativamente estables durante el periodo analizado, pero se esperaba su elevación a corto plazo, a medida que se intensificase la competencia por los buenos espacios de oficinas. La tendencia es muy marcada por el arrendamiento, 70% respecto de 30% en espacios vendidos.

Para proteger a los dueños y desarrolladores de pérdidas durante períodos de devaluación y crisis económicas, las rentas se cotizaron en dólares. La mayoría de los contratos especifican la renta mensual por m2, incluyen el impuesto predial y generalmente el inquilino paga los costos por mantenimiento, mejoras, áreas comunes y servicios sanitarios.

El precio de las rentas en la ciudad de México se ubica entre los 15 y 28 dólares por m2 para espacios en obra gris de las categorías A+ y A, y para los espacios terminados se incrementó entre 3 y 5 dólares.

El costo del acondicionamiento de oficinas se sitúa en promedio en 350 dólares por m2. Varía entre un mínimo de 250 dólares en instalaciones de bajo costo, hasta un máximo de mil, cuando además incluyen mobiliario y equipo.

**Cuadro 10**  
**Costos de arrendamiento**  
(Dólares/metro2)

Años	A	A+	Años	A	A+
1995	40	32	1998	30	22
1996	36	28	1999	29	23
1997	29	25			

Fuente: elaborado con datos de Colliers Lomelin

### **1.6. Mercado de oficinas**

Los mercados de oficinas más activos en el país son el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara, donde se concentra la mayor actividad económica de la república. Hasta principios de la década de los 80 los edificios de oficinas en México tenían plantas de piso pequeñas y carecían de las especificaciones de alta tecnología demandadas por las compañías internacionales.

Actualmente, a partir del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se abrieron diversas opciones para las empresas mexicanas y extranjeras con planes de expansión, las cuales comenzaron a demandar espacios corporativos de clase A. Así, surgieron los llamados edificios "inteligentes" y se modificó su diseño, por lo que la oferta disponible se asemejó cada vez más a la existente en los países industrializados.

El mercado de espacios corporativos se ha especializado con la llegada de grandes empresas de corretaje, filiales de sus similares internacionales. Prestan servicios desde la asesoría en la renta y la compraventa de inmuebles, hasta las evaluaciones financieras, los estudios de mercado, la administración y el mantenimiento de inmuebles.



El mercado de oficinas en la capital está más orientado al arrendamiento, pues no hay muchos clientes interesados en comprar oficinas, lo que se repite en Monterrey y Guadalajara por razones generalmente financieras, puesto que las empresas no ven a las oficinas como un bien indispensable en el largo plazo.

Una oficina no es un bien estratégico, como la planta en la que se fabrica un producto. Además, muchas firmas no saben qué tan rápido crecerán ni qué sucederá con su negocio. La renta de espacios corporativos les resulta mucho más sencilla, flexible y menos comprometedora.

La mayoría de las empresas prefieren invertir el capital a su negocio que en la adquisición de bienes inmuebles. Muchas compañías consideran que el dinero invertido en su negocio puede dejarles mejores rendimientos.

Y a medida que bajan las tasas de interés, como ha sido el caso en los últimos años en la economía mexicana, los arrendamientos son más económicos y de más largo plazo. En la actualidad, no es tan difícil hacer contratos a 10 o 15 años, con dos o tres opciones de renovación a otros cinco.

En el pasado, con la inflación experimentada en el país, los contratos de arrendamiento eran diferentes. Entonces los costos de financiamiento eran grandes, por lo que comprar tenía mucho más sentido.

En un mercado muy competido las consideraciones de precio-valor no pueden dejarse a un lado. Ante varias opciones, el inquilino potencial busca obtener lo mejor por su dinero; hay un cierto precio a que está dispuesto a comprar y no más. Cuando se trata de productos muy similares es difícil vender un edificio en el doble de lo que lo quiere vender un competidor.

El desarrollador debe ofrecer algo especial y distinto, porque no ganará nada al repetir las mismas fórmulas en mercados iguales. Con ello aumentará la competencia entre edificios muy similares y reducirá las posibilidades de vender o arrendar su inmueble pronto y a un precio adecuado. Ante un sobreprecio significativo muchos propietarios no ven resultados, no atraen operaciones y caen en el riesgo de que su edificio se mantenga sin comprador.

El sobreprecio podría justificarse para un producto diferenciado, con una muy buena localización. Para evitar que el precio determine quién gana al cliente, el desarrollador debe hacer edificios que el usuario perciba como únicos. Respecto de la localización de los edificios, aunque varios se ubiquen en el mismo lugar, importa cuál es más accesible. Por ejemplo, es más fácil llegar a un edificio en la esquina de Reforma y Periférico del lado de las Lomas, que de Polanco. Las vialidades para entrar y salir de los que se encuentran en el primer caso son más sencillas, y por eso se cotizan mejor.

Sobre la selección de un área para establecerse, es muy difícil que un negocio ubicado en el sur, donde vive la mayoría de sus ejecutivos, se interese siquiera por reubicarse en Interlomas. Esto podría significar una disminución en el rendimiento de los empleados, así como un aumento en el tiempo para desplazarse y llegar a sus oficinas.

No obstante, una reducción importante del costo por metro cuadrado del inmueble muchas veces constituye una razón suficiente para justificar la relocalización de un corporativo de varios miles de metros cuadrados. Al cabo de un plazo razonable las pérdidas en productividad se compensan por el ahorro en la cantidad destinada a pagar la renta.

### **1.6.1. Diseño zonificado**

El Distrito Federal comienza a zonificarse de tal manera que en cada área surgen soluciones distintas. Se nota una diferencia en el tipo de edificios para oficinas disponibles en los corredores de la ciudad de México. Un ejemplo serían los desarrollos del área de Santa Fe, donde por el tamaño de los terrenos se hicieron edificios con plantas muy grandes que atraen a magnas organizaciones empresariales.

Un inquilino grande busca plantas grandes. Por tanto, un edificio con muchos pisos de superficie media o pequeña no le funcionan bien, pues de ocuparlo, tendría que multiplicar muchas funciones, como servicios de fotocopiado e impresión, baños e incluso instalaciones de aire acondicionado.

En cuanto a los estacionamientos, algunas obras cuentan con circulaciones fáciles, carriles amplios y espacios sencillos. Otros están llenos de dobles y triples de columnas, o bien permiten desplazamientos limitados de los automóviles que imponen maniobras complicadas. En ocasiones, un empleado debe mover dos automóviles antes de sacar el suyo, o buscar un lugar en un estacionamiento de siete sótanos, donde sacar y guardar el coche puede convertirse en una experiencia ingrata.

Hay muchos factores a considerar en una decisión estratégica de este tipo, y hoy día, el proceso de análisis de las opciones se ha vuelto mucho más sofisticado. Quince años atrás, cuando había mínimas opciones de relocalización, se optaba por lo que había, o bien se esperaba a que construyeran un edificio a la medida.

### **1.6.2. Los clientes**

De cada cien operaciones realizadas en 1999 con edificios de las categorías A+, A y B, 39% se hicieron con empresas multinacionales, 3% con nacionales y 23% con entidades gubernamentales.

En cuanto al tipo de clientes, usualmente las compañías estadounidenses están más dispuestas a rentar y las europeas a comprar, debido a las diferencias en sus contabilidades y a las deducciones de impuestos que aplican en los países de los respectivos continentes.

A su vez, la transformación tecnológica derivada del desarrollo de las telecomunicaciones aumenta los requerimientos en capacidad eléctrica, cantidad y amplitud de ductos. Al aumentar el número de computadoras instaladas crecen las cargas eléctricas en los edificios, los cuales deben estar preparados para resistirlas.

Las constantes interrupciones a la energía eléctrica en la ciudad de México también es un factor a considerar. Un inmueble debe contar, por tanto, con plantas para emergencia que al menos sirvan para la protección de los sistemas computacionales. De ahí que los edificios antiguos satisfagan cada vez menos las exigencias de la vida de los negocios. El uso de computadoras demanda, de entrada, más energía eléctrica que antaño y un cableado que soporte más watts por metro cuadrado. La modernización inmobiliaria en el mercado de espacios corporativos es una necesidad de operación y de eficiencia.

**Cuadro 11**  
**Oferta y demanda de espacios**

Espacios	31 de diciembre de 1999	1 de enero-31 de diciembre de 2000	1 de enero-31 de diciembre de 2001
Oferta disponible al inicio del periodo	nd	302,210	293,237
M2 de oferta disponible en construcción	nd	141,027	200,842
M2 de oferta total disponible	nd	443,237	494,079
M2 de demanda esperada	nd	150,000	150,000
M2 de oferta total disponible al final del periodo	302,210	293,237	344,079
Tasa de desocupación	20%	18%	19%
Oferta en términos de años de demanda	2 años	1.95 años	2.3 años

### **1.7. Mercado de bienes raíces de Guadalajara**

Guadalajara esta siendo elegida por empresas multinacionales de alta tecnología como sede de sus plantas de producción –Hewlett-Packard es un ejemplo de ellas– y ha mantenido a un grupo importante de empresas de tamaño medio, con necesidades diferentes a las de las grandes corporaciones.

Por tales razones el movimiento inmobiliario corporativo en aquella metrópoli se ha centrado sobre todo en edificios de las categorías B y C, y menos en las A y A+. Además, muchas compañías han preferido ubicarse en casas y no en edificios modernos.

De acuerdo con datos obtenidos del Plan de Desarrollo Municipal Guadalajara 2000, ésta se caracteriza por ser una ciudad en la que predominan la pequeña y micro empresas, con 43% y 49%, en cada caso.<sup>62</sup> En las actividades económicas predominan el comercio (22%) y la prestación servicios (40%).

Sin embargo, en los últimos años el fenómeno de las maquiladoras dedicadas a la manufactura de productos electrónicos ha concentrado 30% de los empleos generados durante 1997, y dio trabajo a casi 12 mil personas, lo que también impulsó el surgimiento de parques industriales.

El mercado de oficinas de Guadalajara se ha dividido en seis corredores o submercados principales: la Nueva Zona Financiera, López Mateos-Américas-Vallarta, Plaza del Sol, Chapultepec y Providencia, entre otros.

<sup>62</sup> Vid. CEVALLOS Almada, Guadalupe. "El perfil del mercado de oficinas de la Perta del Pacífico no es ni tan cosmopolita como el Distrito Federal, ni de enormes empresas como el de Monterrey." *Obras*, septiembre de 2000.

La Nueva Zona Financiera es el corredor en el que se ubica el mayor número de metros cuadrados (M2) de oficinas, con 79,735 que representan 20.5% del total de espacios. El corredor López Mateos-Américas-Vallarta, tiene un total de 70,771 m2, de los cuales 45,734 corresponden a la clase C, con lo que se convierte en el de mayor cantidad de edificios de este tipo. En la zona de Chapultepec, que comprende 64,996 m2, está un edificio A+. Por otra parte, los corredores Plaza del Sol y Providencia representan 65,935 y 31,335 m2, respectivamente.

Durante 1999, la oferta real de espacios en el mercado de oficinas se incrementó 3.6%, con varios inmuebles clase A y 18,562 m2. Al inventario se agregó el World Trade Center, edificio clase A, de 18,719 m2, en el submercado de la Plaza del Sol; pero éste no representó un aumento en la oferta real de espacio, pues no estaba disponible para su ocupación. En el año 2000 concluyó la construcción de cuatro mil m2 que se añadirán a la oferta de espacios corporativos en la ciudad. La ocupación es casi total en los edificios de clase C.

### **1.7.1. Demanda**

La demanda se comportó de la siguiente manera: 59% se concentró en edificios clase C, 33% en inmuebles B, 5% en A y, por último, 3.5% en clase D. Durante 1999, se realizaron transacciones por 28,350 m2, 41% de las cuales se llevaron a cabo en el corredor López Mateos-Américas-Vallarta (11,731 m2). El resto se cerraron en los submercados de Plaza del Sol (5,332 m2), Chapultepec (5,250 m2), Nueva Zona Financiera (1,652 m2) y Providencia (270 m2).

En dicho año las transacciones más importantes fueron las concertadas con Arrendadora Atlas, en el corredor López Mateos-Américas Vallarta (2,134 m2); con el Grupo Inversionista de Occidente (1,496 m2) y la Escuela UNE (mil m2), en el corredor Chapultepec y con el Consorcio Hogar (1,677 m2), y con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1,488 m2) en el corredor denominado como otros.

El costo del arrendamiento es significativamente menor que el de las ciudades de México y Monterrey. En promedio, para la clase A es de 15 dólares por m2, para la B, de 12 y para la C, de ocho. El índice general para esta metrópoli sería entonces de 10 dólares por m2.

### **1.8. Los centros comerciales**

Hace años comenzó la proliferación de estos locales en una o varias calles en las que naturalmente se ubicaban zonas comerciales más o menos grandes o famosas, como la zona de Polanco o la de Barrilaco en las Lomas, entre otras colonias. Más tarde, muchas de ellas se convirtieron en pequeños complejos comerciales.

Una variante de los centros comerciales de servicio son los llamados *power centers*, como el Eureka Power Center en el cruce de Periférico y San Antonio, en el DF, que combina entretenimiento, deporte y una gran bodega de venta de productos a precios

especiales, el Price Club; los primeros centros comerciales fueron Plaza Universidad y Plaza Satélite.<sup>83</sup>

Muchos de estos *malls* se convierten en regionales, pues no sólo sirven a la ciudad en la que se ubican, sino a toda una zona geográfica. Eso sucedía, por ejemplo, en Toluca, en Puebla y otros estados cercanos al DF, cuya población acudía para realizar cierto tipo de compras. Al surgir centros como Angelópolis en Puebla y otros semejantes en Toluca, muchos dejaron de desplazarse a la capital.

El concepto evolucionó y los *malls* se convirtieron también en lugares de entretenimiento familiar; la intención ha sido aumentar el retorno del consumidor y su permanencia en el centro comercial al ofrecerles alternativas a las compras. De tal manera, se han agregado cines, locales con máquinas de video, juegos infantiles y tiendas de discos, tendencia que incorporada a los nuevos proyectos, ha modificado también los centros ya existentes sometidos a este proceso de reciclado para mantenerse vigentes.

### **1.9. Inversión inmobiliaria: negocio seguro**

Según diversos cálculos de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción el país requiere una inversión de 32 mil millones de pesos para construir y modernizar infraestructura carretera, viviendas y plantas generadoras de energía eléctrica. Sólo en infraestructura carretera, México requiere ampliar 5 mil 300 kilómetros y destinar 10 mil millones de pesos anuales.

En el año 2002 se espera recuperar los niveles perdidos durante 2001, cuando se cancelaron 49 mil empleos en el sector.

Están proyectadas las obras del Ferrocarril suburbano del Valle de México, cuya primera fase (de Buenavista a Cuautitlán) requerirá una inversión aproximada a 600 millones de dólares. Dicho proyecto tendrá una cobertura de 250 kilómetros alrededor del Valle de México y traerá beneficios en impacto ambiental, tráfico y ahorro de tiempo para millones de capitalinos.

Asimismo el gobierno federal planea instalar trenes suburbanos en Monterrey, Guanajuato, Aguascalientes y Baja California.

En la Zona Metropolitana de la Ciudad de México está pendiente la ubicación del aeropuerto alternativo de la ciudad de México; lo mismo que el programa de concesiones para las autopistas de cuota, que incluya esquemas de seguridad y certidumbre para evitar rescates financieros en la rama.

Para cumplir las metas de modernizar, ampliar y conservar los 10 ejes troncales y los 15,000 kilómetros que conforman la red carretera nacional será necesario duplicar el presupuesto del gobierno federal, ya que se requerirían al menos 8,000 millones de pesos (mdp) al año para la ampliación y 4,000 mdp adicionales para la conservación.

---

<sup>83</sup> Vid. Cevallos Almada, Guadalupe. "Los centros comerciales, más que un lugar para ir de compras." *Obras*, julio de 2000.

### **1.9.1. Los agentes de corretaje**

Los agentes de corretaje desarrollan y afinan continuamente un enfoque completo para resolver los requerimientos de espacio de los clientes, eficaz en la aportación de mayores soluciones en costo y que cubren las necesidades mercantiles de los clientes.

La actividad en los últimos años se ha incrementado, particularmente, con una tendencia muy marcada al aumento de rentas y no a la venta de espacios, como sucede en la mayor parte del mundo. Por ello, ha crecido la actividad inmobiliaria, aprovechando la mayor inversión en equipamiento y obras de infraestructura.

En el pasado los corredores inmobiliarios funcionaban como meros intermediarios, no muy sofisticados, entre quienes querían vender y comprar. Hoy los profesionales de la industria inmobiliaria están más preparados. Se hacen estudios concienzudos del mercado y la información estadística se actualiza constantemente.

El especialista en bienes raíces puede hacer análisis profundos para que la inversión sea lo más rápida y lucrativa posible, así como proveer toda la información que el cliente necesita para saber qué pasa en el mercado y ayudarle a fundamentar la decisión respecto de las opciones y los precios.

Los corredores inmobiliarios cobran por comisión o tarifa por logro, y cuando se cierra la operación el dueño de la propiedad les paga lo acordado. Otros servicios se cotizan diferente, como los estudios de mercado o los financiamientos a inmuebles por medio de terceros. Pero el 85% de los ingresos de los agentes de corretaje están incluidos con el logro: cobran si la operación se cierra.<sup>84</sup>

### **1.9.2 Arrendamiento**

En 1998 el crecimiento de oficinas de arrendamiento fue de un 40%. En 1995 la renta de inmuebles descendió en cerca de un 70%; a finales de 1996 se iniciaron los signos positivos al recuperarse las rentas en un 30%.

Los desarrolladores han apostado su futuro a la expansión de la industria mexicana, a la firma del TLC con la Unión Europea y al arribo de nuevas empresas que exigirán oficinas de primera calidad, a que el gobierno aumente se demanda, a que las empresas multinacionales expandan sus operaciones y requieran de más espacios.

Century 21, por ejemplo, se creó en 1971 en el sur de California, Estados Unidos, con el propósito de unir esfuerzos entre pequeñas empresas que vendían y rentaban bienes inmuebles para hacer frente a las grandes compañías inmobiliarias. Century es un sistema de franquicias que opera en 15 países a través de una red de 6 mil 200 oficinas. Se estableció en el país en 1989 y está presente en 46 ciudades con 92 oficinas, de las cuales la tercera parte están ubicadas en el Distrito Federal.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> CEVALLOS, Guadalupe. "Complacer a un cliente cada vez más exigencial." *Obras*, octubre de 2001.

<sup>85</sup> *Vid. Mundo Ejecutivo*, agosto de 1995, no. 196, p. 70.

### 1.9.3. El capital inmobiliario externo

Presente en dicha rama desde hace tiempo, se ha apoderado del 42% de los contratos de obra del gobierno y de más del 6% del mercado mexicano y se prevé que su participación aumente año con año, debido a su mayor competitividad (por dominar el desarrollo tecnológico en materia de ingeniería del diseño, métodos constructivos, aplicación de nuevos materiales...) y monto de recursos. Se ha asociado con industrias nacionales del ramo, preferentemente con las que no tienen problemas financieros.<sup>86</sup>

Entre las principales compañías norteamericanas que están invirtiendo en México se encuentran: Ellis-Don Construction Inc., ICF Kaiser International Inc., BE&K Inc., The Beek Group, Butler Construction, Hardin Constructions Group Inc., Graycor, Fru-Con Construction Corp., Kitchell Corp. y CF Jordan Inc.

Las empresas norteamericanas se dedican a la construcción, la edificación de plantas manufactureras, construcción de plantas industriales, de residuos peligrosos.<sup>87</sup>

---

<sup>86</sup> Es el caso de Pulte México, empresa desarrolladora de vivienda producto de la fusión de la multinacional Pulte con las mexicanas Condak y DRT constructoras de residencias en el Bajío. En el año 2002 planean vender en el país 9,700 casas, 2,500 más que en el 2001, de las cuales 9,200 serán de interés social. Vid. ESCAMILLA, Lorena. "Ladrillo a ladrillo. Pulte espera vender cerca de 10,000 viviendas." *Expansión*, febrero, 2002, no. 834, vol. XXXIII, p. 20.

<sup>87</sup> Vid. *El Financiero*, 24 de agosto de 1998, p. 39.

## Capítulo II

### EL NEOLIBERALISMO

Del origen de las ideas neoliberales a su aplicación y vigencia plena a nivel planetario pasaron cerca de cuatro décadas (de inicios de los años cuarenta a la década de los ochenta), hasta que se presentaron las condiciones económicas, sociales y políticas que lo convirtieron en el credo económico, ideológico y filosófico predominante, en el “pensamiento único”.

Sus ideólogos (Hayek, Von Mises, Milton Friedman, Popper, Schumpeter, Robbins y otros líderes de dichas ideas) se reunieron en 1947 en el sur de Suiza (Mont Pèlerin) para oponerse a la hegemonía keynesiana —que justificaba la intervención estatal— y por estar en contra de la fascinación que provocaba la Unión Soviética y el romanticismo de la Revolución Rusa y realizaron una crítica radical del *statu quo* estatista, a sabiendas de que hacerlo era muy impropio o inoportuno y preservaron su postura de oposición de derecha radical durante un largo período cuando el saber convencional keynesiano era una doctrina en pleno uso;<sup>98</sup> de ahí que se les tratara como a excéntricos, extravagantes, esotéricos o locos; hasta el momento en que las condiciones históricas cambiaron y su oportunidad política, económica e ideológica se presentó.

La Sociedad se propuso combatir toda influencia keynesiana, socialdemócrata y socialista en el mundo capitalista declarando primero la guerra a Keynes antes que a Marx y a los marxistas. Para ellos la guerra era en primera instancia con el enemigo interno, contra la socialdemocracia, pues al destruir toda forma de economía mixta y gatopardismo ideológico entre socialismo y capitalismo creaban la base firme de un “capitalismo puro”, sin ataduras ni fronteras y sin obstrucción del Estado a las leyes de la oferta y la demanda, capaz de enfrentarse así a las economías planificadas. El club luchó contra corriente de las políticas de su tiempo, no hizo concesiones a la política económica vigente, no temieron estar en minoría, no los intimidó ser acusados de extravagantes, no transigieron con sus principios sobre el capitalismo puro, no hubo moderación ni eclecticismo en sus postulados. Así, mientras los políticos occidentales socialdemócratas veían como su enemigo principal al socialismo real y desataban contra él la “guerra fría”, la Sociedad preparaba la guerra contra ambos.

La Sociedad de Mont Pèlerin se convirtió también en un grupo de presión para garantizar a sus miembros altos puestos, premios Nobel y algunas otras compensaciones. Dicho pensamiento económico se consagró cuando a varios de sus miembros se les otorgó el premio Nobel de Economía: Friedrich A. Hayek (1974), Milton Friedman (1976), George Stigler (1982), James Buchanan (1986), Maurice Allais (1988), Ronald Coase (1991), Gary Becker (1992) y demás.

Para imponerse el neoliberalismo tuvo que liquidar previamente la resistencia proletaria y a sus opositores ideológicos y políticos. La ideología neoliberal emprendió una

<sup>98</sup> Vid. DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. *El pensamiento económico... Op.cit.*, pp. 113-121.



guerra a muerte contra el movimiento obrero hasta arrebatarle toda una serie de conquistas históricas y asestarle derrotas que lo desarticularon y lo dejaron a expensas de los intereses del capital. Se impuso redistribuir los ingresos de los pobres a los ricos en nombre del valor de la desigualdad, ocasionando uno de los fenómenos sociales típicos del neoliberalismo: la pobreza extrema de millones de trabajadores en el planeta y la gran concentración de la riqueza en unos cuantos multimillonarios cosmopolitas.

Una vez impuesto como el pensamiento económico de moda, los neoliberales utilizarán todos los medios (diplomáticos, económicos, ideológicos, militares; Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Gobierno de la Casa Blanca...) para asegurar su preeminencia y reproducción en el orbe y así garantizar la obtención de múltiples beneficios, sin importar los efectos sociales (desempleo masivo, destrucción de recursos naturales, pobreza extrema, aumento de la delincuencia, crecimiento de las drogas, de la corrupción, de las tasas de mortalidad infantil, de la carencia de servicios elementales, del empeoramiento de las condiciones de vida, entre otros).

Para el neoliberalismo ninguna institución, sector, rama o actividad por más consagrada, social, pública y familiar que sea es en principio intocable. Se ha privatizado todo lo redituable: no sólo la industria y servicios, sino también el agua, el correo, los hospitales, la seguridad, las escuelas, vaya si hasta las prisiones.

Una de las mayores hazañas históricas del neoliberalismo ha sido poner todo lo apetecible por el capital a su servicio: privatización de industrias y servicios estratégicos de las naciones, ataque al salario, a las prestaciones sociales, a la soberanía nacional, al medio ambiente, al desarrollo humano, a la democracia... Empero, con el nuevo siglo, el neoliberalismo también está llegando a su conclusión como el pensamiento económico predominante, de moda.

En el presente capítulo se analizará el origen del pensamiento económico neoliberal, sus postulados, algunas de las condiciones que le permitieron imponerse en Europa, Estados Unidos y América Latina, sus efectos económicos y sociales, haciendo mayor énfasis analítico en el caso específico de México.

## **2.1. Orígenes e ideas rectoras**

El pensamiento económico neoliberal comenzó después de la Segunda Guerra Mundial, en el momento en que el capitalismo transitaba por uno más de sus períodos de auge. Desde el principio al neoliberalismo se le concibió como una oposición (o reacción) teórica y política contra el Estado intervencionista y de bienestar. El texto que sirvió de base a dicha crítica fue *Camino de servidumbre* de Friedrich Hayek, escrito en 1944. Se trata de un ataque apasionado contra cualquier limitación a los mecanismos del mercado por parte del Estado,<sup>99</sup> al que se consideró una amenaza letal a la libertad, no solamente económica sino también política, del funcionamiento de la actividad económica.

Tres años después de dicha publicación, en 1947, cuando se constituían las bases del Estado de bienestar en la Europa de la posguerra, Hayek convocó a una reunión (en Mont-

---

<sup>99</sup> "La discusión que el libro intenta de las consecuencias de las políticas socialistas no puede, naturalmente, ser completa sin una exposición adecuada de lo que exige un ordenamiento basado en el mercado libre y lo que puede lograrse con él cuando funciona adecuadamente..." HAYEK, Friedrich A. *Camino de servidumbre*. España, Alianza, 1990, 2a. ed., p. 23.

Pèlerin) a quienes compartían su orientación ideológica para discutir un orden liberal y los medios para preservarlo. Entre la “selecta” asistencia (de 40 intelectuales e ideólogos) se encontraban, Milton Friedman, Karl Popper, Lionel Robbins, Ludwig Von Mises, Walter Eukpen, Walter Lippman, Michael Polanyi, Fritz Machlup, Raymond Aron y Salvador de Madariaga. Resultado de tal conclave fue la fundación de la “Sociedad de Mont-Pèlerin”, con el propósito de combatir al keynesianismo y el solidarismo reinantes en las economías capitalistas industrializadas y de preparar las bases para otro tipo de capitalismo para el futuro: uno ejemplar, duro y libre de reglas contrarias a los intereses de lucro.<sup>90</sup>

Hayek y sus amigos argumentaban que el nuevo igualitarismo (muy relativo, desde luego), promovido por el “Estado de Bienestar” destruía la libertad de los ciudadanos y la vitalidad de la competencia de la que dependía la prosperidad de todos ellos.<sup>91</sup> Razonaban que la desigualdad era un valor positivo del que precisaban las sociedades occidentales.<sup>92</sup>

En 1973 con la crisis económica de la posguerra las condiciones les empezaron a favorecer a los neoliberales. El mundo capitalista pasó a una larga y profunda recesión, combinando bajas tasas de crecimiento con altas tasas de inflación. A partir de entonces las ideas neoliberales encontraron terreno fértil y pasaron a ganar adeptos en los círculos gubernamentales. Las raíces de la crisis, afirmaban Hayek y amigos, estaban localizadas en el poder excesivo y nefasto de los sindicatos y, de manera más general, en el movimiento obrero que había socavado las bases de la acumulación privada con sus presiones reivindicativas sobre los salarios y con su fuerza parasitaria para que el Estado aumentase cada vez más los gastos y beneficios sociales. Ello destruía los niveles necesarios de ganancias de las empresas y desencadenaba procesos inflacionarios que terminaban en una crisis generalizada de las economías de mercado.

El remedio, entonces, según su explicación, era claro: mantener un Estado fuerte, sí, con toda su capacidad para romper el poder de los sindicatos y tener el control sobre el dinero, pero parco en lo referente a los gastos sociales y en las intervenciones económicas. La estabilidad monetaria debería ser la meta suprema de cualquier gobierno. Por eso era necesaria una disciplina presupuestaria con la contención del gasto social y la restauración de una tasa “natural” de desempleo; o sea, proponían ampliar el ejército de reserva para quebrar a los sindicatos, abrir el acceso a los diferentes empleos para todas las personas en igualdad de condiciones, prohibir el derecho al trabajo, privatizar y abrir la economía a la inversión externa. Para la sociedad los sindicatos no tenían razón de existir ni mucho menos de actuar sobre el mercado laboral. Era necesario salvar al individuo de la tiranía del Estado.

---

<sup>90</sup> La sociedad de Mont-Pèlerin contaba en la década de 1990 con cerca de 400 miembros de 30 países. Vid. GUILLEN Romo, Héctor. *La contrarrevolución neoliberal*. México, Era, 1997, p. 72.

<sup>91</sup> “El despilfarro es angustiante pero constituye el menor de los males de los programas paternalistas que han crecido hasta alcanzar este enorme volumen. El peor mal consiste en el efecto que estos planes tienen sobre el tejido de nuestra sociedad. Tales proyectos debilitan la familia; reducen el incentivo al trabajo, al ahorro y a la innovación; impiden la acumulación de capital y limitan nuestra libertad. Estos son los patrones fundamentales por lo que se les debería juzgar.” FRIEDMAN, Milton/Rose. *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*. España, Grijalbo, 1980, 2a. ed., p. 180

<sup>92</sup> “La vida no es equitativa. La creencia de que el Estado puede rectificar lo que la naturaleza ha producido resulta tentadora. Pero también es importantes que reconozcamos en qué gran medida nos beneficiamos de esa falta de equidad que deploramos.” FRIEDMAN, Milton/Rose. *Libertad de ...*” *Op. cit.*, pp. 195. La Biblia del pensamiento neoliberal hayekiano está en los libros *The fatal conceit* y *Law, legislation and liberty* (1976).

Asimismo impulsaron reformas fiscales para incentivar a los agentes económicos. Lo que significó reducir impuestos sobre las ganancias más altas. De esa forma una nueva y saludable desigualdad volvería a dinamizar las economías avanzadas –entonces afectadas por la estancación, resultado directo de los legados keynesianos de intervención anticíclica y de redistribución social, las cuales habían deformado, muy desastrosamente, el curso normal de la acumulación y al libre mercado. El crecimiento retornaría cuando la estabilidad monetaria y los incentivos esenciales hubiesen sido restaurados.

Se consideraba, por tanto, que el Estado tendría que dejar de controlar los precios y la cantidad de mercancías producidas ya que el control le quita a la competencia su poder coordinador de esfuerzos individuales y deja de proveer una guía para la acción individual. Los monopolios no deben estar en manos del Estado sino en las de la iniciativa privada, que tampoco hubiese control estatal sobre el comercio exterior. La libre circulación de mercancías e individuos era indispensable para sanear las economías.

En síntesis, lo que se impuso a nivel del capitalismo mundial fue la privatización de las empresas públicas, la reducción drástica de los gastos sociales, los topes salariales y la depreciación de todos los salarios, el desmantelamiento de sindicatos como organismos de lucha de los trabajadores, la desregulación estatal, la apertura total a las inversiones extranjeras, la desreglamentación de mercados nacionales, el deterioro de los logros del Estado del bienestar, las reformas de los mercados laborales... todo en aras del avance del mercado y de su plena y libre implantación como el mejor mecanismo para asignar eficientemente los recursos, para obtener la mayor prosperidad, equilibrio y desarrollo. Es decir, el mercado se impuso como el principal mecanismo de funcionamiento de la economía al que se le atribuye todo género de aptitudes para resolver los problemas económicos que se le planteaban a la sociedad. Dicho de otro modo, el buen funcionamiento de la economía capitalista debe asentarse sobre la libre movilidad de capitales, la libre movilidad de mercancías y la libre movilidad de la fuerza de trabajo.

## **2.2. Aplicación en Europa**

La hegemonía de dichas ideas no se realizó, hemos señalado, de la noche a la mañana. Llevó más o menos una década, hasta que en 1979 surgió la oportunidad con la elección en Inglaterra de la conservadora Margaret Thatcher, quien públicamente se empeñó en poner en práctica un programa de corte neoliberal basada en la experiencia chilena. Un año después, en 1980, su colega Ronald Reagan arribó a la presidencia de Estados Unidos. En 1982, Kohl derrotó al régimen social-liberal de Helmut Schmidt en Alemania y ascendió al poder. En 1983, Dinamarca, Estado “modelo de bienestar” escandinavo, quedó bajo el control de una coalición de derecha con el gobierno de Schluter al frente. Enseguida, casi todos los países del norte de Europa Occidental, con excepción de Suecia y de Austria, votaron y encumbraron en el gobierno a representantes de la derecha. Los años ochenta vieron el triunfo más o menos incontrastado de la ideología neoliberal en esta región del capitalismo industrializado.

Así, una vez que Thatcher y Reagan proclamaron su deseo de dismantelar el *welfare State* –desde luego que el “menor Estado” significó disminución de Estado en todas partes a excepción de Estados Unidos que, con su doble monopolio del dólar y del poder militar, apoyado por Alemania y Japón, conserva su posición hegemónica estatista a nivel

general—, les seguirán poco después los países de la OCDE para convertir al neoliberalismo en la ideología dominante. Para alentar su aplicación, la caída de los sistemas soviéticos de Europa Oriental y de la URSS, al final de la década de 1980, abrió el espacio para la reconquista de esas sociedades por un capitalismo salvaje, muy de moda por cierto hoy en día.

A partir de allí la tendencia a la derechización del pensamiento económico y político sirvió de fundamento y abrevadero ideológico para que se saliera de la crisis económica y la obtención de pingües ganancias continuara siendo la norma, mediante medidas como altas tasas de interés, reducción de los gastos públicos, desmantelamiento de las políticas de apoyo al empleo, alivio fiscal en favor de los ricos, desregulaciones, privatizaciones....

El ideario del neoliberalismo había incluido siempre, como un componente central, el anticomunismo más intransigente de todas las corrientes políticas de la posguerra. El nuevo combate contra “el imperio del mal” —la servidumbre humana más completa a los ojos de Hayek— sirvió de sustento ideológico al neoliberalismo y consolidó el predominio de una nueva derecha en Europa y en América del Norte.

En el continente europeo los gobiernos de derecha de ese período —a menudo de perfil católico— practicaron, en general, un neoliberalismo un tanto más cauteloso y matizado que las potencias anglosajonas, manteniendo el énfasis en la disciplina monetaria y en las reformas fiscales, más que en los cortes drásticos de los gastos sociales o en enfrentamientos deliberados con los sindicatos. Con todo, la distancia entre estas políticas y las de la socialdemocracia de los anteriores gobiernos era enorme.

Y mientras la mayoría de los países del norte de Europa elegía gobiernos de derecha empeñados en aplicar distintas combinaciones de las medidas neoliberales, en el sur del viejo continente (territorio de De Gaulle, Franco, Salazar, Fanfani, Papadopoulos, etc.) llegaban al poder gobiernos “socialistas” (François Mitterrand en Francia, Felipe González en España, Mario Soares en Portugal, Bettino Craxi en Italia, Papandreu en Grecia) que, sin mayores miramientos, inmediatamente abrazaron y aplicaron las políticas neoliberales. En Francia, por ejemplo, las prioridades de Mitterrand fueron la estabilidad monetaria, la contención presupuestaria, las concesiones fiscales a los capitalistas y el abandono del pleno empleo (en la versión keynesiana, desde luego). Al final de la década el nivel de desempleo en la Francia socialista era más alto que el de la Inglaterra conservadora. En España el gobierno de Felipe González se mostró, desde el inicio, partidario económico de la política monetarista, muy amigo del capital financiero, favorable al principio de la privatización y abierto aplicador del desempleo, que en “la madre patria” alcanzó rápidamente récord continental.

¿Empero, veamos qué hicieron, en la práctica, algunos de estos gobernantes neoliberales?

### **2.2.1. El caso inglés**

El modelo inglés fue el pionero en el viejo continente, tras la experiencia chilena. Al convertirse en la primer ministra de Inglaterra, Margaret Thatcher impuso diversas medidas que años después se convertirían en el credo del neoliberalismo a nivel planetario. Las políticas pilares del neoliberalismo inglés que implementó la llamada “dama de hierro” fueron:

- a) Contracción de la emisión monetaria. Control de la oferta monetaria para reducir la inflación (una forma eficaz de luchar contra la inflación consiste en recurrir al tipo de interés para controlar el volumen de dinero en circulación: Thatcher).
- b) Control cambiario.
- c) Reducción del impuesto sobre la renta.
- d) Elevación de las tasas de interés. Al elevar la tasa de interés se atraen capitales externos. Ajuste riguroso de la política monetaria para reducir la inflación.
- e) Disminución drástica de los impuestos sobre los altos ingresos (reforma impositiva). Los recortes de impuestos aumentan los incentivos de la inversión.
- f) Abolición de los controles sobre los flujos financieros.
- g) Ampliación de los niveles masivos de desempleo.
- h) Terminar con la influencia de los socialistas en la vida sindical y política del país. Extender la libertad de elección en los sindicatos (cambio de la Ley de Establecimientos "cerrados", según la cual los empleados estaban obligados a pertenecer a un sindicato si querían conseguir o mantener un empleo). Reforma de los sindicatos (1982, 1984; imposición de una nueva legislación laboral antisindical). Reducción del poder sindical; disminución de los costos del trabajo; establecimiento de un mercado laboral libre; aplastamiento a sangre y fuego de las huelgas.<sup>93</sup> Financiamiento del voto por correo para terminar con el voto a mano alzada que servía como práctica de intimidación.
- i) Eliminación de los gastos sociales. Restringir el gasto público y proporcionar préstamos para aliviar la tensión en la parte del sector privado que más riqueza crea (estricto control del gasto público).
- j) Ensanchar el ámbito de la propiedad privada (traspaso de las empresas estatales al sector privado). Lanzamiento de un amplio programa de privatizaciones, comenzando con la vivienda pública (derecho de compra de los arrendatarios de las casas municipales: liquidar las viviendas de interés social fue un éxito mientras los precios de las casas estaban al alza; cuando el costo cayó abruptamente y millones quedaron atrapados por las pérdidas, la medida se volvió un estorbo), pasando enseguida a industrias básicas como el acero, la electricidad, el petróleo, el gas y el agua. La privatización premia la eficiencia de la empresa privada por la ineptitud estatal. La privatización reduce el poder del Estado. Las empresas estatales nunca pueden funcionar adecuadamente, pues no existe algún tipo de incentivo. Los servicios públicos son mejor gestionados por la iniciativa privada: Thatcher *dixit*.
- k) Revocación de la *Community land act* (Ley de tierras de la comunidad) porque la nacionalización de la tierra había ocasionado su escasez y su carestía.
- l) Abolición del control de precios (su control daña la rentabilidad y las inversiones de la industria).

---

<sup>93</sup> "... Durante su reinado la tortura fue una práctica habitual en el Reino Unido para reprimir la insurgencia irlandesa... Sus compinches de teología neoliberal nos la vendieron como la *Dama de Hierro*, la graciosa señora de pronto *superwoman* que aplasta con su pie pequeño 200 años de prepotente movimiento obrero y devuelve a los poderosos el orgullo de serlo sin complejo de culpa... Pinochet no sólo fue su socio. Fue su colega de holocausto que realizaba al mismo tiempo en los campos de exterminio de Chile, Uruguay, Brasil y Argentina y en los barrios obreros de Liverpool, Leeds o Manchester." VÁZQUEZ Motalbán, Manuel. "La dama de hierro se convierte en la novia de Drácula." *La Jornada*, 9 de octubre de 1999, p. 17.

- m) Aumento de la tasa de IVA (15%). Aumento de gravámenes sobre recetas médicas.
- n) Aumento al precio de servicios públicos: electricidad y gas.
- o) Recorte a la tarifa básica del impuesto sobre la renta; aumento de las bonificaciones fiscales por encima del índice inflacionario.
- p) Eliminación del control de cambios y de los certificados de desarrollo industrial.
- q) Congelamiento del salario a los funcionarios públicos y recorte del personal burocrático.
- r) Aumento de los recursos de defensa, ley y orden.
- s) Disponibilidad de viviendas por el sector privado; disminución de la participación del sector público en la oferta habitacional por representar un importante beneficio para la economía. Un sector privado dedicado al alquiler que sea suficientemente amplio. Fortalecimiento del sector de la oferta.
- t) Desregulación de la actividad comercial, ya que a mayor regulación costos más elevados, menor competitividad, menos empleos y por tanto menos riqueza para elevar la calidad de vida a largo plazo.<sup>94</sup>

Este paquete de medidas fue uno de los más sistemáticos y ambiciosos de todas las experiencias neoliberales en los países del capitalismo industrializado, que puso en bandeja de plata la riqueza en unas cuantas manos.

### 2.2.2. Algunos efectos del neoliberalismo en naciones de la OCDE

Las experiencias neoliberales en Europa nos muestran la hegemonía alcanzada por el neoliberalismo como ideología y credo económico. Al inicio sólo gobiernos explícitamente de derecha radical pusieron en práctica medidas neoliberales, pero con el paso del tiempo cualquier gobierno, incluidos los autodenominados socialistas, rivalizaba por aplicar las políticas neoliberales más a fondo. En los países de la OCDE las ideas de la sociedad de Mont-Pelèrin se impusieron plenamente.

La prioridad más inmediata del neoliberalismo fue controlar la inflación de los años setenta. En el conjunto de los países de la OCDE, la tasa de inflación había alcanzado índices cercanos al 9%, que se bajó a un 5.2% en la década de 1980 y se mantuvo a la baja en la década de 1990.

Si en la década de 1970 la tasa de ganancia en la industria de los países miembros de la OCDE disminuyó en cerca de 4.2%, en la década de 1980 aumentó un 4.7%. Tal recuperación fue más impresionante si se considera a Europa Occidental como un todo: de 5.4 puntos negativos pasó a 5.3 puntos positivos. Algunas de las razones de tal transformación fue, sin duda, la derrota del movimiento sindical expresada en la caída del número de huelgas durante los años ochenta, la notable contención salarial (quitar a los pobres para dar a los ricos, o hacer más míseros a los pobres y multimillonarios a los ricos), el aumento de la pobreza (57 millones de personas, que representan al 17% de la población) y crecimiento de las tasas de desempleo, concebido como un mecanismo natural y necesario de cualquier economía de mercado eficiente.

<sup>94</sup> Vid. THATCHER, Margaret. *Los años de downing street*. España, El País-Aguilar, 1994, 2a. ed. pp. 51-65 y 565-579.

La tasa media de desocupación en los países de la OCDE que había sido de alrededor del 4% en la década de 1970, se duplicó en la década de 1980 y continuó ascendiendo en la de los noventa.

La desigualdad social aumentó significativamente en el conjunto de los países de la OCDE: la tributación de los salarios más altos cayó un 20% a mediados de la década de 1980 y los valores de la bolsa aumentaron 4 veces más rápidamente que los salarios.

En aspectos tales como deflación, ganancias, desempleo y salarios el programa neoliberal se impuso sin mayores oposiciones. Todos ellos se habían concebido como medios para alcanzar un fin: la *reanimación del capitalismo*, la obtención de abultadas y estables tasas de ganancias –como antes de la crisis de la década de 1970. Sin embargo, la tasa de acumulación, o sea, la inversión en el parque de equipamientos productivos, apenas sí creció en los años ochenta y cayó en relación a sus niveles de los años setenta (5.5 en la década de 1960, 3.6% en la 1970 y sólo 2.9% en 1980).<sup>95</sup>

La recuperación de las ganancias no condujo a la recuperación inmediata de la inversión porque la desregulación financiera, que fue un elemento muy importante en el programa neoliberal, creó condiciones más propicias para la inversión especulativa que para la productiva. Los años ochenta asistieron a una verdadera explosión de los mercados cambiarios internacionales, cuyas transacciones puramente monetarias terminaron por reducir el comercio mundial de mercancías reales. El peso de las operaciones puramente parasitarias tuvo un incremento vertiginoso en estos años.

Otro importante fruto neoliberal fue la desintegración del campo socialista y la victoria del Occidente en la Guerra Fría; triunfó el capitalismo encabezado y simbolizado por Reagan y Thatcher en los años ochenta contra las nomenclaturas burocratizadas de los países socialistas del Este de Europa.

Los nuevos arquitectos de las economías poscomunistas en el Este, gente como Balcerowicz en Polonia, Gaidar en Rusia, Klaus en la República Checa, eran seguidores convictos de Hayek y Friedman, con un menosprecio total por el keynesianismo y por el Estado de bienestar, por la economía mixta y, en general, por todo el modelo dominante del capitalismo occidental del período de posguerra. Los socialistas reformados (o reciclados) preconizan y realizan privatizaciones mucho más amplias y rápidas que las que se habían hecho en Occidente por sus homólogos. No hay neoliberales más intransigentes en el mundo que los “reformadores” del Este –para muestra ahí está Rusia con sus nuevos zares.

Pero el neoliberalismo ha desencadenado una reacción popular mundial en su contra, como se pudo observar en elecciones en Polonia, Hungría y Lituania, donde partidos ex comunistas ganaron. Pero, en la práctica, sus políticas de gobierno no se distinguen mucho de las de sus adversarios, declaradamente neoliberales. La deflación, el desmantelamiento de los servicios públicos, las privatizaciones, el crecimiento del capital especulativo y la polarización social siguen por el mismo rumbo. El neoliberalismo es un paradigma común de la derecha y de la izquierda oficialista y oficializada.

Los neoliberales pueden ufanarse de estar frente a una transformación socioeconómica gigantesca en el oriente europeo, pero a nivel planetario cada vez más se les está desbaratando su economía privatizada de libre mercado.

---

<sup>95</sup> Vid. ANDERSON, Perry. “Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda.” *Procesos. Revista ecuatoriana de historia*. No. 11. II semestre de 1997. Quito, pp. 111-127.

### **2.3. El nuevo orden norteamericano (reaganomics)**

La variante estadounidense de nuevo orden de prosperidad capitalista y de reducción de la maquinaria administrativa fue un tanto, formalmente, diferente a la europea. En Estados Unidos, donde el Estado de bienestar difería del europeo, la prioridad neoliberal para hacer crecer las ganancias fue la competencia militar contra la Unión Soviética, concebida como una estrategia para quebrar su economía y, por esa vía, derrumbar el régimen socialista de la URSS. La Iniciativa de Defensa Estratégica, más conocida como “guerra de las galaxias”, fue el eje inicial sobre el cual se perfilaron diversas políticas neoliberales y algunos de los negocios más lucrativos y jugosos. Con el militarismo Reagan gastó tanto en defensa como el resto del mundo combinado, lo que aumentó la proporción estatal al PIB por gastos militares en más de 35%.

La Iniciativa de Defensa Estratégica, iniciada en 1983, pretendía recuperar el papel predominante de Estados Unidos en tecnologías de punta como los láser, la fibra óptica, la defensa aérea y espacial, el control de tráfico de aviones, la medicina y la biotecnología.

Algunas de las grandes compañías beneficiadas económicamente del guerrismo reaganiano fueron General Motors, Boeing, McDonnell Douglas, Rockwell, Lockheed, Huges, Ford, Honeywell, Sperry, IBM, Texas, ATT.<sup>96</sup>

Reagan se lanzó en una carrera armamentista sin precedentes (sin respetar la disciplina presupuestaria), comprometiendo gastos militares enormes que crearon un déficit público mayor al de cualquier otro presidente de la historia norteamericana reciente.

En lo interno de la actividad económica, Reagan implementó las siguientes medidas de corte neoliberal:

- i) Quitar al gobierno de encima de la economía para dejar que el mercado reine sin ser perturbado.
- ii) Grandes subsidios estatales a favor de las multinacionales.
- iii) Reducción de los impuestos a favor de los ricos.
- iv) Protección estatal y subsidio público para los acaudalados.
- v) Elevación de las tasas de interés.
- vi) Menor oferta de dinero para evitar la inflación.
- vii) Medidas fiscales regresivas y subsidios directos a los millonarios: mayores franquicias fiscales para empresas y adinerados y reducción de impuestos sobre ganancias del capital.
- viii) Represión y derrota de las huelgas estalladas en su administración.
- ix) Recorte de programas de asistencia social: disminución de los gastos sociales y de pagos de salud para los pobres y las personas mayores, negando ayuda a los niños de migrantes.
- x) Privatización de los servicios de atención a la niñez.
- xi) Disminución de impuestos y aumento de los gastos de defensa.
- xii) Cierre del mercado a la competencia japonesa (se aumentaron las restricciones a las importaciones en un 25%).
- xiii) Apoyo a las grandes compañías de la computación, “fuerzas claves del mercado”.

---

<sup>96</sup> Vid. AYUSO, Javier. *La América que deja Reagan*. España, Espasa Calpe, 1988, p. 35.



- xiv) Automatización de los procesos de trabajo para desprofesionalizarlo y dominar y controlar a los trabajadores.
- xv) Crecimiento de la contratación de trabajo temporal y reemplazo permanente de los trabajadores.
- xvi) Incumplimiento deliberado de las leyes laborales.<sup>97</sup>

La aplicación de dichas medidas lograron la reactivación de la actividad económica norteamericana (aunque con déficit comercial y presupuestal), que creció como en sus mejores tiempos; pero al igual que en las demás naciones, los efectos sociales fueron desastrosos: alto desempleo, empobrecimiento creciente (se calcula que a mediados de la década de 1990 38 millones de personas vivían por debajo del umbral de la pobreza),<sup>98</sup> pérdida paulatina de conquistas sociales... y gran enriquecimiento de unos cuantos.

Si bien se recuperó el crecimiento de la economía, éste se orientó básicamente hacia los sectores militar y de servicios. La productividad creció a un ritmo inferior al del pasado y al de los demás países industrializados. Lo que aumentó enormemente su déficit comercial con dichas naciones. Aun cuando redujo el gasto social, aumentó desmesuradamente los costos militares y el déficit público, los cuales se financiaron con el drástico aumento de las tasas de interés.

Aunque el dólar se fortaleció durante parte de la administración reaganiana y el ramo financiero creció enormemente como intermediario de esa divisa, los mayores compradores de títulos públicos fueron los japoneses y alemanes, cuyos países aumentaron su superávit comercial con Estados Unidos. Lo que condujo al fortalecimiento del yen y el marco y de sus sectores financieros respectivos. Los diez mayores bancos del mundo dejaron de ser estadounidenses y Japón logró la hegemonía de los recursos financieros mundiales.

Al *ensueño* o estilo de vida americano, vendido ideológicamente a la humanidad, el neoliberalismo lo ha convertido en verdadera pesadilla para millones de norteamericanos y residentes extranjeros. Se vive en la nación de las barras y las estrellas una creciente desigualdad, estancamiento del salario, altos niveles de pobreza infantil,<sup>99</sup> inseguridad en el empleo, creciente desempleo, déficit habitacional en todas las ciudades norteamericanas, violencia gubernamental..., fenómenos no vistos desde la época de la gran depresión.

#### **2.4. El escenario latinoamericano**

América Latina ha sido otro escenario de experimentos neoliberales. El continente fue pionero de la primera experiencia neoliberal sistemática del mundo. Chile, bajo la dictadura de Pinochet, tuvo el "mérito" de haber sido el verdadero laboratorio del ciclo neoliberal. Tras la dictadura pinochetista Chile comenzó sus programas de libre mercado de manera

<sup>97</sup> Para un análisis más amplio y detallado, véase a David A. Stockman (*El triunfo de la política. Por qué fracasó la revolución de Reagan*, México, Grijalbo, 1986, 431 pp.), quien enumera varias de las medidas neoliberales aplicadas a la economía norteamericana en el primer período presidencial de Reagan (1981-1984).

<sup>98</sup> De 1973 a 1995 el ingreso real de las familias que se encontraban en el 20% más pobre había caído en cerca del 20%.

<sup>99</sup> En 1993 el 23% de los niños norteamericanos vivía en la pobreza; según datos del Fondo para la Defensa de los Niños, 15 millones estaban en la pobreza (de un total de 54 millones 700 mil infantiles); o sea que cerca de la tercera parte de los párvulos no tenía posibilidad alguna de mejorar su situación.



despiadada: con desregulación laboral, desempleo masivo, represión sindical (la disolución de los sindicatos, imposición de paros patronales, despidos expeditos...), redistribución de la riqueza en favor de los intereses privados.<sup>100</sup> Todo esto se aplicó en Chile casi una década antes de Inglaterra, que lo aprendió a pie juntillas.

El ciclo neoliberal se inició en la mayoría de las naciones durante la década de los ochenta, coincidiendo, en términos generales, con la transición negociada de las dictaduras militares a los gobiernos civiles y con la crisis de la deuda pública. Se impusieron programas de "estabilización" y de "ajuste estructural" prescritos por el Fondo Monetario (FMI) y el Banco Mundial (BM) que desmembraron programas de bienestar social, debilitaron al movimiento sindical y a la legislación laboral, dándose los primeros pasos al desmantelamiento de la industria paraestatal al promover la venta de empresas redituables al capital privado nacional y permitir la compra de empresas públicas al capital externo, así como dar prioridad al pago de la deuda externa a expensas del crecimiento económico interno.

En casi todo el continente se implementó la apertura de la economía, la privatización de empresas estatales, la apertura y desregulación de los mercados financieros, el achicamiento del Estado y la promoción de las exportaciones. Según los organismos financieros los problemas de América Latina obedecían al camino que había seguido en la posguerra, que asignaba un papel de liderazgo a la sustitución de importaciones y al Estado el motor de crecimiento, lo que había ocasionado el refuerzo del Estado como inversionista, el incremento del tamaño y número de las empresas públicas y el aumento de las regulaciones. Por lo que "sugirió" realizar una reforma estructural (gobierno eficiente y reducido, competente y creciente sector privado) que permitiera tanto el desarrollo hacia fuera como la estabilidad macroeconómica.

El Estado sólo debería concretarse a proveer las obras de equipamiento urbano y de infraestructura básica como carreteras, suministro de agua o alcantarillado y en cuidar el gasto social. De ahí que las sugerencias fuesen: a) control y disminución del déficit público, b) eliminación de subsidios y orientación del gasto a la infraestructura pública, c) ampliación de la base fiscal y moderar la tasa impositiva, d) tasas de interés positivas para alentar el ahorro, e) tasas de cambio competitivas para fomentar las exportaciones, f) tasas comerciales que liberen la circulación mercantil, g) políticas favorables a la inversión extranjera directa y atracción de capitales y tecnología, h) privatizar las empresas en manos del Estado, i) garantizar los derechos de propiedad (patentes) con miras a lograr el control del desarrollo tecnológico por parte de los países imperiales.<sup>101</sup>

#### **2.4.1. La experiencia chilena**

Luego del golpe militar contra el gobierno de Salvador Allende y de la Unidad Popular para poner fin al proceso de transformación estructural que sentaría las bases para la

<sup>100</sup> Vid. PIETROBELLI, Carlo. "El proceso de diversificación de exportaciones en Chile." *Estudios e informes de la CEPAL. La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*. Chile, ONU, 1993, p. 311.

<sup>101</sup> Vid. GONZÁLEZ Chávez, Eduardo. "La crisis actual y el Estado neoliberal." ORTÍZ Wadgymar, Arturo, et. al. *México: presente y futuro. Del proteccionismo a la integración / Apertura de la economía*. México, UNAM/Siglo XXI, 1996, tomo I, pp. 109-110.

instauración de un sistema socialista de acumulación y crecimiento (redistribución del ingreso, traspaso de industrias modernas del capital privado y transnacional a manos del Estado, aumento de la tasa de crecimiento, reducción de la inflación, disminución de la dependencia de la economía respecto al exterior)<sup>102</sup> con planificación centralizada, la dictadura militar implementó diversas medidas muy severas para poner fin a un “estatismo agobiante” y reorganizar el sistema productivo.

Dichas políticas fueron: a) equilibrio de las cuentas fiscales, b) freno a la inflación, c) apertura de la economía al exterior, d) liberalización de los mercados (internos, externos, financiero y laboral), e) privatización de la economía, f) flexibilidad de precios (los salarios fueron los únicos precios que no se liberaron y se impuso un salario mínimo establecido por el gobierno), g) reducción de aranceles, h) liberalización de las tasas de interés, i) menor intervención estatal y asunción del papel subsidiario del Estado, j) focalización de los programas sociales, k) mayor participación privada en la administración y propiedad de los medios de producción, l) libre determinación de los precios por el mercado, m) apertura de la economía, n) devolución de empresas intervenidas o nacionalizadas, ñ) reducción de aranceles, o) descenso del gasto público, p) privatización de bancos, q) equilibrio presupuestal, r) creación de las administradoras de fondos de pensiones, s) generación del impuesto sobre la renta.<sup>103</sup> Todas ellas elementos centrales de la nueva política económica neoliberal.

En lo que respecta a la agricultura, las medidas que se aplicaron fueron con el propósito de liberar el mercado de tierras y modificar la estructura de su tenencia. Posterior al golpe de Estado de 1973, se promulgó un decreto que permitió la devolución total o parcial de predios expropiados por la reforma agraria del gobierno de la Unidad Popular. Las devoluciones fortalecieron a la mediana y a la gran explotación agrícola dedicadas a la actividad forestal.

Con el fin de fortalecer el sector empresarial con mayores beneficios se implementaron una diversidad de medidas neoliberales (impuestas por los discípulos de Friedman, graduados en la Universidad de Chicago, al controlar el ministerio de Finanzas por más de 11 años, el ministerio de Planificación por más de 9 años, el de Economía por cerca de 6 años, el del Trabajo, la seguridad Social, la Educación, la Salud, la gestión Municipal e incluso la Defensa)<sup>104</sup>, entre las que destacamos:

- a) Liberalización del mercado de la tierra para permitir su libre venta a empresarios. Tal proceso se hizo mediante la regularización de los títulos de los pequeños propietarios y comuneros y de las tierras propiedad del Estado.

<sup>102</sup> Vid. GUILLEN Romo, Héctor. “El neoliberalismo en América Latina.” *Investigación económica*. Facultad de Economía/UNAM, julio-septiembre de 1994, No. 209, pp. 120-121.

<sup>103</sup> Vid. JADRESIC, Alejandro. “La transformación de la producción, el crecimiento y la competitividad internacional en la experiencia chilena.” *Estudios e informes de la CEPAL*. Op. cit, p. 60.

<sup>104</sup> “Con la asistencia personal de Friedman, un grupo de sus discípulos ocupó el Ministerio de Economía para aplicar sus teorías sin limitaciones políticas, con la cooperación de uno de los gobiernos más sanguinarios del mundo. El resultado fue desastroso: de 1973 a 1983 la economía chilena se sumergió en una depresión brutal (con excepción del crecimiento moderado que experimentó entre 1977 y 1980). La industria tradicional fue destruida, y según Hirschman el empleo industrial descendió de 555 000 personas en 1973 a menos de 378 000 en 1983. En ese año el producto del producto de este sector fue igual al de 1967 y en 1982 el índice de industrialización era igual al de 1950, según datos de la CEPAL. La recuperación iniciada después de 1984 no alcanzó los niveles anteriores, a pesar del tratamiento especial que la economía chilena recibió del capital financiero internacional.” DOS Santos, Theotónio. “Neoliberalismo: doctrina y política.” BNCE. *Comercio exterior*. No. 6, junio de 1999, vol. 49, p. 514.

- b) Privatización de la actividad forestal: traspaso de las empresas estatales de la industria forestal a manos privadas (con subvención gubernamental).
- c) Transferencia de los activos agroindustriales del gobierno y su licitación al sector empresarial privado.
- d) Liberalización de los precios agrícolas manteniendo bandas para algunos productos (papa, trigo y remolacha).
- e) Apertura al mercado internacional para que los empresarios agrícolas invirtieran en los cultivos con ventajas comparativas frente al exterior.
- f) Entrega al sector privado de la asistencia técnica y crediticia impartida por el Estado a los propietarios y productores agrícolas.
- g) Desestructuración y desmovilización de las organizaciones sindicales campesinas para mantener bajos los salarios reales agrícolas, para liberar el mercado de trabajo y hacer posible una rápida y abultada acumulación de capital en la rama. El Plan Laboral de 1979 regula la actividad laboral y sindical y establece que en cada empresa pueden formarse cuantos sindicatos se deseen con un mínimo de 8 trabajadores. Con lo que las federaciones y confederaciones perdieron las posibilidades de participar en negociaciones colectivas.<sup>105</sup>

A costa de estas políticas contrarias a los intereses de las mayorías sociales, la economía chilena creció a un ritmo rápido bajo la dictadura pinochetista; como lo ha seguido haciendo (aunque no al mismo ritmo) bajo los gobiernos post-pinochetistas neoliberales de los últimos años.

El neoliberalismo chileno presupuso la abolición de la democracia representativa y la instalación de una de las más crueles y sanguinarias dictaduras militares de la posguerra. La libertad y la democracia, explica la biblia neoliberal, pueden tornarse fácilmente incompatibles si se interfiere en los derechos incondicionales de cada agente económico de disponer de su renta y sus propiedades como guste.<sup>106</sup>

#### *Los papás de la criatura*

Poco antes de fin de año, hablando en nombre del gobierno estadounidense, Madeleine Albright reconoció que había sido un error el apoyo de Estados Unidos a las dictaduras latinoamericanas. La detención de Pinochet ocupaba, en esos días, la primera plana de la prensa mundial. ¿Un error? Curiosa manera de nombrar la marca de fábrica. Las guerras se hacen en nombre de la paz, las dictaduras se implantan en nombre de la libertad. Cuando la libertad que de veras importa, que es la libertad del dinero, ya no necesita a los imprescindibles matarifes de uniforme, el poder se lava las manos y con dos palabras despacha el asunto y cambia de tema. Al fin y al cabo, ¿acaso Henry Kissinger, que inventó a Pinochet, no recibió el premio Nobel de la Paz? Antes de que el juez Garzón cometiera su acto de justicia, que tan escandaloso ha resultado en este mundo acostumbrado a la injusticia, los miles de muertos y torturados por la dictadura de Pinochet eran llamados *excesos*, y se llamaba *milagro chileno* a una de las sociedades más desiguales del planeta. El Papa de Roma bendecía al general, a principios del 93, prometiendo para él y su familia "abundante gracia divina", y a principios del 98, hace un rato nomás, el diario liberal *The New York times* celebraba el cuarto de siglo del golpe de Estado, gracias al cual Chile "ha dejado de ser una república bananera" para

<sup>105</sup> Vid. GARCIA Elizalde, Pedro. *Estudios e informes de la Cepal. El desarrollo frutícola y forestal y sus derivaciones sociales*. Chile, ONU, 1986, No. 57, p. 132-134.

<sup>106</sup> Para Milton Friedman, inspirador teórico del neoliberalismo chileno, la libertad económica es el camino de acceso a la libertad política; la libertad política está ligada al mercado libre, a la igualdad de oportunidades a la libre elección....

convertirse en "la estrella económica de América Latina". A pesar de sus *excesos*, el modelo Pinochet se difundía como panacea universal.<sup>107</sup>

Pero no sólo Chile fue una experiencia piloto para el neoliberalismo aplicado en los países Occidentales, América Latina también proveyó la experiencia para el neoliberalismo del Este postsoviético: en 1985 Jeffrey Sachs perfeccionó en Bolivia el tratamiento de choque, aplicado más tarde en Polonia y Rusia, pero preparado originalmente para el gobierno de Banzer, después de ser empleado imperturbablemente por Víctor Paz Estenssoro. En Bolivia la puesta en marcha de la experiencia no tuvo como prioridad sólo quebrar a un movimiento obrero poderoso, como sí lo hizo en Chile, sino en parar la hiperinflación. El gobierno que adoptó el plan de Sachs no era una dictadura sino el heredero del partido populista (MNR), que había hecho las transformaciones revolucionarias de 1952.

El viraje radical de América Latina (con la salvedad de Cuba y Nicaragua) a las medidas neoliberales varía un poco en el tiempo pero no en el carácter, objetivo, en el propósito y en los estragos. En México se inicia desde la presidencia de Miguel de la Madrid, pero alcanzan su plenitud durante la presidencia del ahora converso Carlos Salinas (1988-1994); lo mismo aconteció en Argentina con Raúl Alfonsín, continuado por el pronteamericano Carlos Menem (1989-2000), con Fernando Belaúnde y Alan García en Perú, prolongado por el japonés Fujimori (1990-2000); con Julio Sanguinetti en Uruguay y José Sarney en Brasil, con la segunda presidencia fallida de Carlos Andrés Pérez en Venezuela (1989).

Carlos Andrés Pérez contendió por segunda vez en 1988 por la presidencia de Venezuela con un programa cuasi-populista el que incluía la idea de crear un cártel de deudores para limitar los costos económicos y sociales de los pagos del país a sus acreedores internacionales, pero en cuanto asumió la presidencia aplicó un programa neoliberal con alzas masivas a los precios de la gasolina, el transporte y los combustibles básicos, desencadenando violentos disturbios que dejaron cientos de muertos y más de un millar de heridos. El descontento popular creció, se acusó al gobierno de malversación de fondos públicos, de corrupción y Pérez fue enjuiciado y encarcelado en mayo de 1993. Su sucesor en el gobierno, Rafael Caldera aplicó "más de lo mismo" con nuevas medidas neoliberales para "estabilizar la economía": el control de precios fue eliminado y se aumentó el precio de los combustibles.<sup>108</sup>

En Brasil el gobierno de Fernando Collor (1990-1993) aplicó un plan económico de libre mercado basado en la desregulación, la privatización a gran escala y la fijación por parte del mercado de los precios y los salarios, que en poco tiempo le costaría la destitución. Fernando Cardoso, su sucesor, se dio a la tarea de "estabilizar la economía" con las recetas del FMI, ocasionando el aumento del desempleo (39% de 1995 a 1996) y la aceleración del proceso de privatización.<sup>109</sup>

<sup>107</sup> GALEANO, Eduardo. "El poder es un señor muy distraído." *La Jornada*, 24 de diciembre de 1998, p. 40.

<sup>108</sup> "... Con más del 70% de las familias viviendo bajo la línea de pobreza y cerca del 50% de la población económicamente activa ganándose la vida a duras penas en la economía informal... El desempleo entre las clases baja y media llegaba a millones... el tráfico de drogas seguía siendo el sector de los negocios más lucrativo, el robo de automóviles había desplazado al petróleo del segundo al tercer lugar." PETRAS, James y MORLEY, Morris. "Los ciclos políticos neoliberales: América Latina 'se ajusta' a la pobreza y a la riqueza en la era de los mercados libres." SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización... Op. cit.*, pp. 230-231.

<sup>109</sup> "...las empresas estatales representaban el 60.4% de los activos de las 500 empresas líderes del país en 1995, una declinación de apenas 7.4%; y el 30.5% del volumen total de ventas de las 500 empresas líderes en

En Bolivia el gobierno de Zamora (1989-1993) eliminó el control sobre los precios de los alimentos y los servicios, redujo los aranceles de apoyo a la industria local e instituyó cambios en el sistema laboral proporcionando a los empresarios más autoridad para reducir los salarios y mayor poder para contratar y despedir a los empleados. Pero la oposición sindical y el descontento de las fuerzas militares por eliminarles fuentes de ingresos lucrativos impidió privatizar todo lo planeado. Su continuador Gonzalo Lozada (magnate minero y principal impulsor del neoliberalismo desde 1985) volvió con la decisión de privatizar empresas estatales –incluyendo la industria del petróleo (mayo de 1996)–, de “ajustar salarios” sin importar que para lograrlo tuviese que declarar el estado de sitio, suspender los derechos constitucionales y asumir poderes extraordinarios (abril de 1995).

Carlos Menem (1989-1993) ejecutó diversas medidas neoliberales entre ellas la venta de empresas públicas, apertura a la inversión extranjera, incrementos a las tarifas de las empresas públicas (transporte, comunicaciones, energía), recortes al fondo nacional para el desempleo, podas a los beneficios de la asistencia social, de la salud y a los salarios. En 1996 aplicó un paquete adicional de medidas que incluyeron alzas en precios de combustibles y gas, recortes en incentivos a la industria y a la promoción de exportaciones, la eliminación de subsidios a la exportación y de concesiones fiscales a las industrias manufactureras e importadoras de bienes de capital, recortes al gasto y a los altos impuestos.<sup>110</sup> Modificación a las leyes laborales para facilitar la contratación y el despido de los trabajadores (desde 1991 más del 90% de las cláusulas laborales reducen los costos, salarios, aumentan las horas trabajo y obligan a los empleados a incrementar la productividad), eliminación de las normas de indemnización por despido y eliminación de los contratos colectivos. La respuesta sindical y social a tales medidas fue una huelga general encabezada por la Confederación General de Trabajadores.

En 1990 Fujimori retiró el subsidio a los comestibles básicos que ocasionó que los precios se triplicaran de un día para otro (“fujishock”), despidió a miles de empleados públicos y redujo los salarios. Durante el primer año de régimen del “japonés”, el servicio de la deuda externa absorbió cientos de millones de dólares en contraste con un gasto de 40 millones en programas de asistencia social; entre tanto, casi el 90% de la fuerza de trabajo carecía de un empleo estable y de tiempo completo, y la proporción de la población que vivía por debajo de la línea de pobreza se duplicó. A finales de 1994 Fijimori había privatizado gran parte del sector estatal (173 de las 183 empresas administradas por el Estado en 1990), empeorado las condiciones sociales, aumentado el número de pobres en extremo y aprobado nuevas leyes que eliminaron toda forma de protección legal a los trabajadores asalariados.

---

1995, un descenso de apenas 7.1%. El foco de la oposición nacionalista actual es el reciente anuncio del gobierno de que planea liquidar el conglomerado minero CVRS, una de las 10 mayores empresas de utilidad pública en América Latina y con un desempeño de reputación envidiable. PETRAS, James y MORLEY, Morris. “Los ciclos políticos...” *Op. cit.*, p. 232.

<sup>110</sup> “... El Centro Argentino para Estudios Macroeconómicos estima que el 45% de la población en edad de trabajar está actualmente sin empleo o subempleado, o no percibe lo suficiente para satisfacer sus necesidades básicas de subsistencia. Mientras tanto, los cargos de extorsión y corrupción están amenazando con hundir al régimen. Algunos ministros del gabinete han sido acusados públicamente de hallarse involucrados en actividades ilícitas para provecho financiero propio, incluyendo su involucramiento corrupto en la privatización de los servicios del gobierno.” PETRAS, James y MORLEY, Morris. “Los ciclos políticos...” *Op. cit.*, p. 229.

Algunos de los efectos de la "segunda oleada" de las medidas neoliberales de "ajuste" y "estabilización" fueron: mayor deterioro de las condiciones socioeconómicas, aumento del desempleo abierto y disfrazado, mayor endeudamiento de la banca internacional, crecimiento del ingreso del capital especulativo, centralización mayor de los poderes ejecutivo y legislativo, agudización de la represión a los opositores políticos y en contra del movimiento social, militarización de la sociedad civil, degradación del proceso electoral y marginación del poder legislativo.

En México para llevar hasta sus últimas consecuencias las medidas de "libre mercado" se ha utilizado el dominio y poder autárquico presidencialista, el régimen de control corporativo, la derrota histórica del movimiento obrero y al propio sistema de partidos de Estado. En Perú y Argentina Menem y Fujimori tuvieron que innovar la legislación, reformar la constitución, derrotar a las oposiciones y al movimiento sindical y darse autogolpes de Estado (en Argentina, Brasil y Venezuela los sindicatos administran los multimillonarios presupuestos en dólares destinados a la salud y la seguridad social, por lo que se hallan poco inclinados a movilizarse, dado que sus recursos pueden ser amenazados). En Venezuela, Rafael Caldera utilizó en 1996 a los militares para reprimir las protestas callejeras en Caracas y los puso en alerta para aplastar cualquier oposición contra el gobierno que amenazara salirse de control. En abril de 1996 la policía brasileña abrió fuego contra campesinos del Movimiento de los sin Tierra (MST) que ocupaban una propiedad no cultivada en Pará, muriendo por lo menos 19 personas, con la amenaza de Cardoso de que las futuras ocupaciones de tierra se tratarían como un "asunto de seguridad nacional" y que serían utilizadas las fuerzas armadas para desalojar a los invasores. Menem llenó las calles de Buenos Aires de soldados y tanques para parar a los manifestantes pacifistas en las huelgas generales; lo mismo hizo Ernesto Zedillo en el sureste y en zonas de los estados de Guerrero, Oaxaca, Hidalgo, Michoacán, San Luis y Puebla. Tal dosis de autoritarismo se repitió, de una forma u otra, en el continente para aplicar el credo neoliberal.<sup>111</sup>

Los movimientos sociales se orientan cada vez más hacia la definición de un proyecto político alternativo, desplazándose de las protestas contra las políticas neoliberales hacia las políticas de transformación radical de la sociedad. En Brasil el *Movimento dos Trabalhadores Sem Terra* está defendiendo un programa que va más allá de la reforma agraria y se orienta hacia un socialismo autogestivo. En Bolivia los cultivadores de coca ha

<sup>111</sup> "En contraste con los movimientos sociales de protesta de la primera y la segunda oleadas, que participaron en acciones antirégimen típicamente esporádicas, sectoriales y defensivas, la tercera oleada de políticos neoliberales se encuentra confrontada con un poder popular organizado que tiene una perspectiva social revolucionaria. En México, las guerrillas zapatistas revelaron la profundidad de la crisis económica y plantearon un desafío fundamental al sistema político nacional; en Brasil, el Movimiento Sin Tierra (MST), de los trabajadores rurales, ocupa actualmente propiedades rurales en 22 de los 26 estados, como agresiva respuesta hacia la inacción del gobierno respecto a la reforma agraria; en Bolivia, los cultivadores de coca del Chapare desempeñaron un papel de liderazgo al oponerse al proyecto de reforma agraria de 1996 que incluía la reducción del 50% a los impuestos por la tenencia de la tierra, así como otras concesiones a los dueños de propiedades... En México, la organización de deudores conformada por pequeños y medianos productores agrícolas (El Barzón), y gente de negocios y profesionistas han establecido vínculos con los zapatistas; en Brasil, sectores de la industria nacional y del comercio han expresado a las demandas de reforma agraria realizadas por los trabajadores rurales del MST; en Bolivia, grupos de pequeñas y medianas empresas han expresado su apoyo a los cultivadores de coca; en Paraguay, profesionales, jornaleros y maestros articulan los intereses de los movimientos campesinos." PETRAS, James y MORLEY, Morris. "Los ciclos políticos... *Op. cit.*", pp. 234-235.

han organizado un nuevo movimiento político, la Alianza para la Soberanía del Pueblo, que propone la autonomía de la Nación India, la propiedad social y la producción libre de coca. En Paraguay la Federación Nacional de Campesinos ha definido abiertamente un programa socialista en el que la cooperativa rural y la propiedad pública se contraponen al "estatismo" y al neoliberalismo. La división entre "movimiento social" y "político" está llegando a su fin. Las definiciones políticas de los movimientos sociales están tomando forma sin mirar a los oráculos externos y comprenden debates de búsqueda y la exploración de nuevos terrenos de discusión (como Encuentro Intercontinental por la Humanidad y contra el Neoliberalismo convocado por el EZLN, en julio-agosto de 1996, realizado en los Aguascalientes de la Selva Lacandona).

#### **2.4.2. El caso argentino**

Con la crisis económica y financiera de Argentina se cierra el ciclo de liberalización a ultranza en el continente, de venta sin escrúpulos de las economías a los capitales externos, de libre mercado sin restricciones, pero a su vez se abre un período de cuestionamiento social a las medidas neoliberales por el colosal crecimiento de la pobreza extrema, el aumento de la desocupación, el impacto social de la deuda pública y la quiebra financiera del Estado motivada por la fuga de miles de millones de dólares.

Luego de la experiencia chilena de apertura y de entrega de la riqueza nacional a las empresas multinacionales, Argentina se convirtió en el discípulo predilecto de los neoliberales y de sus organismos financieros internacionales al *privatizar todo* lo apetecible por el capital, por abrirse irrestrictamente al comercio exterior y por la amplia libertad al movimiento de los capitales.

De 1992 a 1997 Argentina fue elogiada por el Banco Mundial, por Washington y Bruselas como país modelo del tercer mundo por la amplitud y la efectividad de las reformas económicas llevadas a cabo. La razón del ejemplo era la liberalización total de la economía, la privatización en masa de ramas estratégicas de la banca, las telecomunicaciones, el petróleo, la industria y la absoluta desregulación.

Con la devaluación decretada en Argentina en el año 2002 se abrió un proceso conflictivo de características más graves que las vividas en México durante 1995, luego de la devaluación de diciembre del año anterior, porque a la crisis financiera se agregó la crisis política e institucional.

Por primera vez en la historia neoliberal de Argentina en tan sólo 12 días la nación tuvo 5 presidentes. Ello fue ocasionado por el límite de las medidas neoliberales, por el gran descontento social expresado con movilizaciones que combinaron rebeliones populares con cortes de ruta de piqueteros, saqueos a supermercados y los *cacerolazos*.

Además de los costos de la devaluación se presentó un problema nodal: la fuga de capitales que entre marzo y diciembre de 2001 evaporó 18 mil millones de dólares de las reservas del Banco Central, que tuvieron que pagar los depositantes, ahorristas y empleados a quienes se les prohibió retirar sus pesos argentinos o dólares del sistema bancario por el temor a que se precipitaran sobre los bancos y comprobasen que sus recursos no estaban.



### **2.4.2.1. ¿Qué pasó en Argentina?**

Argentina adoptó en 1991 un régimen de consejo monetario con el fin de controlar la hiperinflación, la cual alcanzó índices de 3.084% en 1989 y 2.315% en 1990. Con base en la Ley de Conversión, la emisión monetaria quedó en función del nivel de las reservas internacionales y el peso se fijó al dólar en una relación de uno por uno (cada peso en circulación tenía un dólar de respaldo).

La convertibilidad del peso permitió que ambas monedas pudiesen ser usadas indistintamente; con tal medida se pretendía poner fin a la hiperinflación que pulverizó la moneda de aquel momento, el austral. En ese entonces la circulación monetaria era equivalente a las reservas en dólares existentes en el Banco Central y a partir de la convertibilidad el gobierno se comprometió a aplicar la regla de sólo emitir pesos contra el ingreso de dólares.

Con dicha medida se abrió de inmediato un importante campo especulativo porque el uno a uno representó un seguro de cambio gratuito para los capitales del exterior que podían aprovechar las mayores tasas de interés internas con la seguridad de que luego podrían retirar sus capitales sin sufrir ninguna desvalorización cambiaria. La Bolsa y los depósitos bancarios pasaron a ser el campo privilegiado de los dólares que afluyeron del exterior.

Además del cambio en el régimen cambiario, Carlos Menem impulsó una profunda reforma basada en la venta masiva de activos estatales, la apertura comercial y financiera (el arancel promedio se redujo de 35% a menos de 20%), así como la eliminación de toda clase de restricciones a la operación de las compañías extranjeras.

El programa logró eliminar la inercia inflacionaria. A partir de 1993 las tasas anualizadas de inflación fueron inferiores a un dígito y a partir de 1996 se situaron en niveles similares a los de los países industrializados. La economía se reactivó. En un marco de estabilidad financiera internacional y de atracción de capitales por parte de los países "emergentes", de 1991 a 1994 el PIB alcanzó tasas de crecimiento anuales de 5.8% a 10%.

Además de la convertibilidad el gobierno comenzó a vender las empresas públicas "sin ton ni son". Con las privatizaciones se pusieron en venta o se dieron en concesión todos los activos y empresas públicas como petróleo, teléfonos, siderurgia, petroquímica, gas, energía eléctrica, ferrocarriles, peajes de rutas, correo, subterráneo (metro). Lo mismo hicieron las provincias. Se privatizó también el sistema de seguridad y de accidentes de trabajo, lo que atrajo a las grandes compañías internacionales, asociadas o no con capitales nativos, que compraron esas empresas con los desvalorizados títulos de la deuda y con dólares contantes y sonantes. Se calcula que por las privatizaciones ingresaron 15 mil millones de dólares y otros 25 mil millones en certificados de deuda.

En todos los casos las tarifas o precios quedaron fijados en dólares y en muchas ocasiones con cláusulas de indexación por la inflación de Estados Unidos.

Se puso en marcha, asimismo, una apertura comercial amplia, con rebaja de los aranceles de importación, en especial para los bienes de capital. Con ello las empresas extranjeras pudieron equiparse o traer insumos y hasta productos finales a bajo costo del exterior. Todas las importaciones fueron financiadas con líneas comerciales de las casas matrices o de bancos internacionales.

Se "flexibilizó" el mercado laboral, se alentó a las empresas para que contrataran trabajadores en forma temporal, con el pago de menores cargas patronales. Se flexibilizaron

los convenios colectivos de trabajo, permitiendo que las empresas privatizadas firmaran convenios por empresa.

El gobierno recurrió al mercado de capitales colocando bonos de deuda; los recursos obtenidos fueron, junto a los ingresos de las privatizaciones, para financiar el presupuesto público.

El ingreso incesante de dólares provocó un *boom* de consumo porque los bancos salieron a prestar a empresas y consumidores que venían con una enorme demanda insatisfecha. Así, durante 1992 y 1993 Argentina pareció ingresar en un período de crecimiento imparable.

Sin embargo, a comienzos de 1994 todo este proceso se fue agotando. El aumento de la tasa internacional dispuesta por Estados Unidos en febrero de ese año resintió la entrada de capitales. Ya sin grandes privatizaciones por delante, la industria nacional resintió los efectos de la presencia importadora, a la vez que los precios dolarizados de las tarifas y servicios públicos constituían un sobrecosto para la producción doméstica, reflejado en una balanza comercial crecientemente deficitaria. Al mismo tiempo, el nuevo aumento de la tasa de interés, para atraer los ahora reticentes dólares del exterior, actuaba como un sobrecosto financiero que erosionaba la competitividad de la industria nacional, a la vez que aumentaban los servicios de los intereses de la deuda.

En tal situación Argentina entró en recesión que se acentuó cuando México devaluó su moneda en diciembre de 1994. Por las similitudes del caso mexicano con el argentino se creyó que *el efecto tequila* arrastraría a la economía Argentina. El temor llevó a que en semanas se fugaran más de 8 mil millones de dólares del sistema bancario gaucho. La economía se contrajo y la desocupación, que rondaba el 6%, saltó a más del 18%.

La *fuga* fue sofocada con un préstamo del FMI y demás organismos financieros, con el compromiso de aumentar impuestos para cubrir el desequilibrio fiscal. Pero dejó fuertes heridas en el sistema financiero que se “resolvieron” extranjerizando la banca. Así hicieron su irrupción (y su agosto) el BBVA, el Grupo Santander, el Scotiabank, el HSBC que absorbieron bancos nacionales. Lo mismo pasó entre las compañías de seguros y la jubilación privada. Nuevamente el ingreso de capitales del exterior *aceitó* la convertibilidad.

En julio de 1997, con la crisis financiera del sudeste asiático, se produjo un vuelco. Las devaluaciones asiáticas en cadena frenaron los flujos de capitales a los “mercados emergentes” y tanto Rusia, como Brasil y Argentina fueron las primeras víctimas. Al mismo tiempo, la apreciación del dólar en los mercados mundiales llevaba a que también se apreciara el peso, dificultando la colocación de las exportaciones argentinas en un mundo que entraba en la fase de recesión.

Por lo tanto, el crecimiento económico de 1996 y 1997 se fue debilitando y con la crisis rusa de agosto 1998 y luego con la recesión y devaluación de la moneda brasileña, en enero de 1999, la economía argentina entró en un nuevo ciclo de crisis económica. La respuesta de las autoridades a tal situación fue apostar por la convertibilidad y en mayo de 1999 vendieron lo que quedaba de la industria petrolera estatal, en 15 mil millones de dólares, al consorcio español Repsol para lograr el ingreso de dólares.

En diciembre de 1999 asumió la presidencia Fernando de la Rúa, quien se comprometió a respetar las privatizaciones y la convertibilidad y puso en marcha varias ajustes –recorte de salarios, despidos en el sector público, aumento de impuestos a la pequeña burguesía–, todo esto con el aval del FMI que en enero de 2000 le otorgó un

préstamo especial (*blindaje*) para defender la convertibilidad y asegurar el pago de la abultada deuda externa.

Pero con la economía por el tobogán se multiplicaron las quiebras de empresas, volvió a subir el desempleo y la pobreza, que para entonces abarcaba al 40% de la población (14.5 millones sobre una población de 36.5 millones de habitantes). Todo esto sucedía en el país que alguna vez fue el “granero del mundo”.

A partir de mediados de 1998 las cosas volvieron a empeorar. Con el peso cada vez creciente de la deuda, agravado por las crisis externas (sudeste asiático, Rusia, devaluación brasileña), la economía argentina entró en recesión y todos los problemas sociales (desempleo, marginalidad, trabajo informal, subempleo) se agravaron aún más. Con una deuda pública equivalente a la mitad del tamaño de la economía, los intereses de la deuda pública pasaron a sumar 14 mil millones de dólares, absorbiendo casi el 25% del presupuesto nacional.

En la búsqueda de atenuar la situación, en marzo de 2001 De la Rúa colocó al frente del Ministerio de Economía a Domingo Cavallo. Fue el precipicio porque el “padre de la criatura neoliberal” quiso poner en marcha un plan para “salir ordenadamente de la convertibilidad”. Comenzó así una impresionante fuga de depósitos, tolerada y admitida por el gobierno, que extenuó las arcas del Banco Central.

En julio todo se precipitó porque el gobierno aprobó una ley de “déficit cero” para garantizar el pago de la deuda pública: con lo que el tesoro recauda por impuestos, se pagan los intereses de la deuda y con el saldo se abona el resto. Y si no alcanzaba se recortaban los pagos de sueldos, jubilaciones y los proveedores de tal modo que las cuentas quedasen equilibradas, señalaba la nueva ley.

Se recortaron, así, un 13% los sueldos y las jubilaciones y pensiones mayores a 500 pesos o dólares mensuales y demás gastos, lo que acentuó la depresión y la resistencia popular contra el gobierno. Ya sin dólares y ante la imparable fuga de depósitos, Cavallo le asestó un golpe al sistema bancario: dispuso que nadie podía retirar sus depósitos de los bancos y que todas las operaciones debían hacerse con cheque, tarjeta de débito o transferencias bancarias. La medida paralizó el movimiento económico y financiero del país, acentuó la cesación de pagos interna y externa de miles y miles de personas y empresas y dejó sin fondos al vasto segmento de la economía informal y de los sectores de menores recursos. El “ingenio” de Domingo Cavallo fue el disparador de la enorme revuelta popular que le puso punto final al gobierno de la alianza encabezada por De la Rúa.

Argentina entró en una crisis profunda que cuestiona al neoliberalismo. La crisis implica la alta deuda externa (tanto pública como privada), la falta de competitividad, el desequilibrio fiscal, la marginalidad social, la brutal caída de la inversión y el subconsumo. Lo que se produjo en semanas fue una eclosión o estallido de todos estos factores en una realidad única de depresión, deflación, cesación de pagos, fuga de capitales, gran endeudamiento, creciente desempleo, aumento de la pobreza y rebelión popular.

Las principales carreteras están bloqueadas por “piqueteros” desempleados; decenas de miles de pensionados y de empobrecidos pequeño burgueses aporrean cacerolas día con día por la ciudad de Buenos Aires, reclamando sus ahorros, sus salarios, sus pensiones. El país ha suspendido los pagos de su deuda, que asciende a 150 mil millones de dólares. Las instituciones financieras internacionales (FMI, BM) niegan nuevos empréstitos; Washington y la Unión Europea demandan nuevos recortes al gasto, más despido de

empleados públicos y menos subsidios sociales, pese a que la tercera parte de los niños entran a la escuela sin haber desayunado y, según cifras a mayo de 2002, más del 50% del población se encuentra debajo de la línea de pobreza.

Argentina ahora es un desastre. Se encuentra en medio de una recesión que dura ya cinco años, con un decrecimiento del PIB que se prevé rebasará 20%; con más del 25% de la fuerza de trabajo desempleada; con un retroceso de 70% en los niveles de vida en menos de 2 años, en tanto los ahorros de millones han sido congelados o confiscados. Los principales bancos, propiedad de extranjeros, están al borde de la quiebra o se aprestan para abandonar el país. Cientos de miles de empleados públicos del interior llevan meses sin que les paguen sus salarios.

De ser "modelo" de la economía neoliberal a los ojos de los gobiernos occidentales, Argentina se ha convertido en el Estado "paria" o "apestado". La "historia de éxito" de la década de 1990 se ha vuelto la historia de desastre del nuevo milenio. El problema es que el país aplicó todas las recetas de economía neoliberal ordenadas por los expertos occidentales, las cuales enriquecieron a los banqueros e inversionistas del exterior y socavaron la economía nacional; las empresas y bancos privatizados y desnacionalizados extrajeron y expatriaron enormes ganancias y gigantescos pagos de intereses; la desregulación condujo a estafas financieras y fuga masiva de capitales, y los altos préstamos del exterior incrementaron los pagos de deuda sin propiciar una expansión productiva y la mejoría social.

Los expertos extranjeros y los políticos locales que formaban su clientela prometieron que los sacrificios en lo inmediato conducirían a la prosperidad a largo plazo; lo que existe ahora son sacrificios a largo plazo y ningún alivio en lo inmediato. Washington, el FMI y el BM se niegan a reconocer que sus recetas fallaron, y en cambio culpan a Argentina y exigen más sacrificios y mayor sufrimiento. Los líderes políticos repiten las mismas fórmulas ortodoxas. Pero nadie escucha. El lema más popular es "que se vayan todos", en referencia a los políticos. Los intentos gubernamentales por imponer las nuevas políticas del FMI produjeron las protestas masivas del 20 y el 21 de diciembre de 2001, que culminó con el derrocamiento del gobierno.

Las autoridades actuales han propuesto un fondo emergente de alivio a los pobres de 150 pesos mensuales (50 dólares) por familia. Para una familia de cuatro significa 1.66 dólares, o 0.42 de dólar por persona al día para pagar comida, vestido, transporte, etcétera. Un apoyo para morir de hambre, sin duda.

En mayo del 2002 el FMI, con el respaldo de Washington, exigió mayores medidas de austeridad, que elevarán a 70% el número de personas que estarán bajo la línea de la pobreza y hará que el desempleo aumente a 35%. El congreso argentino votó a favor, como seguramente lo hará cuando le pidan que abandone el Mercosur.

Mientras la hiperinflación se asienta este año (10% en abril de 2002) y los salarios no sólo permanecen fijos sino que ni siquiera se pagan, Argentina se encamina a una revuelta popular de grandes proporciones, o bien a descender al "cuarto mundo", en vez de ser "el de próximo ingreso al primer mundo" que el Banco Mundial predijo hace seis años.<sup>112</sup>

---

<sup>112</sup> Vid. PETRAS, James. "Argentina: el desastre del modelo occidental." *La Jornada*, 18 de mayo de 2002, p. 30.

### **2.4.3. Centroamérica**

La falta de crecimiento económico de las naciones latinoamericanas en la década de los ochenta (caracterizada, generalmente, como “década perdida”) fue la coyuntura adecuada para aplicar los programas de estabilización, ajuste y reestructuración, auspiciados e impulsados por organismos multinacionales como el FMI, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y bilaterales como la Agencia Internacional de Desarrollo (AID). Se iniciaron primero en Costa Rica (1983), luego en Honduras, Guatemala, el Salvador y al final en Panamá y Nicaragua —luego de la captura de Manuel Antonio Noriega (1989) y tras la derrota electoral de los sandinistas (1990), respectivamente.

Con el propósito de reestructurar completamente las economías para mercantilizarlas y hacerlas competitivas, a partir de 1990 toda la región ístmica se adhirió a las políticas neoliberales mediante “programas de ajuste estructural”. Dichos programas implicaron la reestructuración de políticas fiscales y monetarias, los recortes presupuestales y al gasto público, devaluación de las monedas, privatización de empresas y servicios estatales, liberalización del comercio internacional y repliegue del Estado de su participación en el mercado, despidos masivos de miles de empleados públicos, disminución drástica (o desaparición) de los servicios sociales (salud, educación, bienestar), retiro de subsidios y otros apoyos estatales a la agricultura tradicional para la exportación o el consumo nacional (que en algunos casos fueron reemplazados por subsidios de la AID para el camarón y el melón en Honduras, las plantas ornamentales y las flores en Guatemala, el brocolí y los chícharos en Costa Rica), quitar subsidios a la industria, disminución (o eliminación) de la inversión social. Reducción del control estatal del mercado laboral, desregulación de las leyes laborales para dejar la mano de obra a merced de las leyes del mercado y así abaratar su precio, la privatización de la agricultura, etc.

La aplicación de los programas de ajuste neoliberal implicaron: la renegociación y el acceso a nuevos créditos, aliviar las crisis fiscales, disminuir la inflación, el retorno de los “capitales expatriados”, creación de polos de desarrollo a través de maquiladoras en el corredor San Pedro Sula-Puerto Cortés, Honduras, San José Costa Rica y Chimaltenango, Guatemala, el crecimiento de los servicios financieros, bancarios, de transporte y agroexportación en Panamá, El Salvador y Guatemala, el aumento del comercio intrarregional y la expansión del comercio regional, mayor importación de bienes de capital y de consumo...

Algunos de los efectos sociales y económicos de los programas de ajuste estructural en las economías centroamericanas han sido:

- a) Aumento de la población bajo la línea de pobreza: 30% en Costa Rica, 50% en Panamá, 60-70% en Nicaragua, Honduras, Guatemala y El Salvador.
- b) Austeridad social, recortes presupuestales; las devaluaciones han dejado a miles de personas sin empleo y han alentado el crecimiento del sector informal.
- c) El 85% de la población centroamericana ha quedado fuera de los “beneficios” de la economía de mercado. Pobreza, desnutrición, desempleo imperan en Centroamérica.
- d) La apertura comercial desplaza o desalienta a la producción: los pollos congelados de Arkansas se compran más baratos en los supermercados

- de Managua que el producto local en la carretera de Masaya; los alimentos norteamericanos invaden las tiendas guatemaltecas...
- e) Los productores agrícolas que no son favorecidos por las políticas de ajuste (no son eficientes ni rentables) son eliminados.
  - f) La inversión productiva no crece: los miles de millones de dólares remitidos por los centroamericanos que viven en el exterior no se captan ni canalizan, ni tampoco los "narcodólares" ni los dólares en manos de las instituciones militares.
  - g) Exclusión y marginación social de millones de centroamericanos.
  - h) Estados y economías más dependientes, con intervención importante de la AID en los asuntos internos -se habla por ello de cogobierno o de gobernabilidad compartida y transnacionalizada, o de soberanía difusa y trunca.<sup>113</sup>

#### **2.4.4. Efectos del neoliberalismo en el continente**

Desde mediados de la década de 1980 se produjo el cambio de orientación de las políticas estructurales en la región. Las medidas económicas basadas en la protección de los mercados nacionales y en la intervención estatal fueron reemplazadas por un conjunto de políticas orientadas hacia el libre mercado, la apertura comercial, la disminución de aranceles, las privatizaciones empresariales y en aspectos laborales.

Entre 1985 y 1991 prácticamente todos los países del área aplicaron programas de corte neoliberal que liberaron sus regímenes económicos. Los aranceles promedio pasaron desde niveles de 41.6% en los años previos de la reforma hasta el 13.7% en 1995 y los aranceles máximos se redujeron de un promedio de 83.7% a 41.0%. Las restricciones de tipo no arancelario, que afectaban el 37.6% de las importaciones en el período anterior a la reforma, cubren actualmente apenas 6.3%.

Hacia mediados de la década de 1980 los tipos de cambio múltiples se habían generalizado y, sin excepción, se habían establecido restricciones a las salidas de capitales y requerimientos de repatriación de los ingresos de exportación. Después de la oleada de liberalizaciones cambiarias las restricciones se dismantelaron. A finales de la década de 1990 los tipos de cambio múltiples eran excepcionales. No existía ya ningún tipo de restricción de pago para las transacciones corrientes y en la mayoría de los casos se habían desmontado o suavizado notablemente las condiciones para las transacciones de capital. En algunos países las restricciones a los movimientos de capitales estaban dirigidas a moderar los ingresos, no a impedir su salida.

En materia tributaria las reformas también fueron profundas y sus rasgos más comunes eran la búsqueda de la neutralidad, la simplificación legal y administrativa y el aumento de las recaudaciones a los grupos sociales más empobrecidos. Los impuestos al comercio exterior que representaban en 1980 el 29.9% de la región fueron parcialmente reemplazados por mayores ingresos domésticos y en la década de 1990 generaban el 16.6% del ingreso. La mayoría de los países adoptaron sistemas de impuestos al valor agregado

---

<sup>113</sup> Vid. JUDSON, Fred. "El ajuste y las agendas nacionales centroamericanas." *ECA. Estudios centroamericanos*. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", julio-agosto de 1998, no. 597-598, año LIII, pp. 595-618.

para gravar el consumo. Las tasas marginales que se aplicaban a las ganancias de las empresas se redujeron.

Las reformas financieras se concentraron en liberar el funcionamiento de dicho mercado vía la reducción o eliminación de los programas de crédito dirigido, en soltar las tasas de interés, reducir los coeficientes de encaje y establecer sistemas modernos de regulación bancaria. El desmantelamiento de los programas de crédito dirigido redujo el acceso de los pequeños productores y empresarios a los recursos crediticios y, en algunos países, se desarticuló el sistema de crédito hipotecario que era esencial para el financiamiento de la vivienda de las clases pequeño burguesas y proletarias. Las reformas, por tanto, no lograron el desarrollo equilibrado de los diversos mercados financieros.

En el ámbito de las privatizaciones el avance fue notable, si bien desigual entre países. México y Argentina realizaron los mayores montos de privatización. Un 43% de las privatizaciones latinas ha tenido lugar en las ramas de los servicios públicos, tradicionalmente cerrados a la participación privada, donde el potencial de obtener ganancias de productividad y eficiencia estaba asegurado (Telmex, por citar un caso). Otro 22% ha provenido de la venta de entidades bancarias y afines, reforzando con ello las reformas del sistema financiero. Uno de los efectos de las privatizaciones fue el crecimiento de la inversión extranjera en la región. La inversión externa destinada a las privatizaciones representó, en promedio, el 21% de la inversión extranjera directa.

Cuadro 12  
Multimillonarios de América Latina  
(2000)

Lugar en América Latina	Lugar en el Mundo	Empresario	País	Fortuna*
1	47	Carlos Slim H.	México	7.9
2	60	Roberto Marinho	Brasil	6.4
3	165	Gustavo Cisneros	Venezuela	3.5
4	196	Familia Safra	Brasil	3.0
5	209	Aloysio de Andrade Faria	Brasil	2.8
6	275	Familia Mendoza	Venezuela	2.1
7	278	Gregorio Pérez	Argentina	2.1
8	283	Lorenzo Zambrano	México	2.1
9	286	Ermirio de Moraes	Brasil	2.0
10	288	Familia Garza Lagüera	México	2.0
11	357	Amalia Fortabat	Argentina	1.6
12	371	Jerónimo Arango	México	1.5
13	372	Ricardo Bringas	México	1.5
14	378	Emilio Azcárraga Jean	México	1.5
15	399	Familia Saba Raffoul	México	1.4

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 16 de junio de 2000, p. 6.

\* Miles de millones de dólares.

En síntesis, las reformas fueron muy *profundas y rápidas* en los ámbitos de política comercial, cambiaria, financiera, tributaria y de privatizaciones (en América Latina se hicieron en unos cuantos años, lo que en el Este de Asia les llevó 3 décadas).

En contraste con lo anterior, las reformas en materia laboral han sido menores y de reducido alcance –solamente 5 países han hecho reformas laborales de importancia desde mediados de los ochenta: Argentina (1991), Colombia (1990), Guatemala (1990), Panamá (1995) y Perú (1991). Venezuela ha discutido cambios, lo mismo que México, pero aún no han logrado el cambio que se busca de las leyes laborales.

Las reformas en materia laboral han estado concentradas en moderar los costos y acelerar los tiempos de despido, eliminar la contratación colectiva y facilitar la contratación temporal de trabajadores (recuérdese que las normas tradicionales que han regido la actividad implican la protección del trabajador frente al desempleo arbitrario, seguro de salud y jubilación).

En lo que respecta a la reforma de los sistemas de pensiones la eliminación de los sistemas de subvención público se ha llevado a cabo en Argentina (1991), Bolivia (1997), Colombia (1993), El Salvador (1997), México (1997), Perú (1993) y Uruguay (1993). El elemento común es la creación de fondos privados de pensiones basados en un principio de capitalización individual inspirado en la reforma de Chile (1981).<sup>114</sup>

Por tanto, luego de dos décadas de predominio neoliberal en el continente la liberalización del comercio, la privatización o liquidación de los bienes públicos, la liberalización de los flujos financieros,<sup>115</sup> la eliminación unilateral y la reducción drástica de las tarifas no han creado empresas competitivas ni nuevas inversiones a gran escala en actividades productivas sino una mayor descapitalización de la economía y problemas en la balanza de pagos. Algunos de los efectos económicos y sociales han sido:

1. Caída de la tasa de crecimiento del producto regional a un 2.7%.
2. Descenso de la tasa de inversión.
3. Crecimiento de la deuda externa y fuga de capitales
4. Declinación de la participación latinoamericana en el comercio internacional.
5. Agravamiento de las disparidades socioeconómicas en la mayoría de las naciones latinoamericanas: crecimiento de la pobreza, del desempleo y subempleo, de las migraciones y del pauperismo de las ciudades.
6. Contracción del presupuesto público destinado a los servicios sociales como educación, salud, seguridad, deportes y al mantenimiento de las obras de infraestructura y equipamiento urbano.
7. Dominación de la producción, el comercio y los servicios por un pequeño número de grandes empresas, y mayor dependencia respecto a las importaciones

---

<sup>114</sup> Vid. LORA, Eduardo. "Una década de reformas estructurales en América Latina: qué se ha reformado y cómo medirlo." BID. *Pensamiento iberoamericano. Revista de economía política. América Latina después de las reformas*. España, BID, 1998, pp. 27-48.

<sup>115</sup> La mayoría de los nuevos flujos se ha dirigido a obligaciones de corto plazo de alto interés y a bonos gubernamentales con el fin de reforzar las reservas externas, cumplir con los pagos de la deuda o de equilibrar las cuentas con el exterior. En 1990 la inversión de portafolios (capital especulativo que entra y sale rápida y fácilmente) representaba el 3.7% de toda la inversión extranjera en América Latina, para 1995 dicha cifra era del 62%. Tales prácticas especulativas son imitadas por inversionistas locales que toman ventaja de la desregulación para mover a sus capitales hacia y desde el extranjero con base en los cambios de la tasa de interés.



del extranjero (bancarrotas de industrias y servicios como la banca comercial), las importaciones crecen más rápido que las exportaciones con el consiguiente déficit.

8. Apertura indiscriminada de las fronteras. Invasión de mercancías importadas que propician el cierre de miles de empresas. Crecimiento mayor de las importaciones en relación a las exportaciones (déficit en cuenta corriente). Sector externo negativo. En otras palabras, concentración de la riqueza en manos privadas e incremento de la propiedad extranjera y monopólica.
9. Aumento creciente de los precios industriales.
10. Los salarios reales se redujeron en 60% de 1980 a 1995. El 85% de los nuevos puestos de trabajo pertenecieron al llamado sector informal en el que las condiciones laborales son más precarias que las formales.
11. Se impuso la "flexibilidad laboral" y la pérdida de derechos laborales. Existe una progresiva sustitución del derecho laboral por el derecho civil o comercial, lo que implica desprotección social de los trabajadores. Prevalece una hostilidad estatal hacia las organizaciones sindicales y una promoción abierta de las organizaciones blancas.
12. Disminución de la inversión productiva y crecimiento de la especulativa. Crecimiento negativo de la economía latinoamericana en la década de 1980 ("década perdida"). Recesiones y estancamiento productivo.
13. Crecimiento del desempleo y del subempleo. Más de 60% del empleo es informal. En Brasil, por citar un caso, la economía informal representó casi el 30% del dinero que circulaba en el sistema en 1992, equivalente aproximadamente al 60% del PIB anual; dinero en su mayoría relacionado con el tráfico de drogas, las actividades financieras ilegales, la corrupción y el contrabando.
14. Tasas de ahorro insuficientes para el financiamiento interno y el desarrollo económico. Los ingresos reales per cápita no mejoran en los últimos 20 años; la distribución del ingreso se tornó más inequitativa y la pobreza ha aumentado. Rigen tasas de interés usureras.
15. Privatización de sectores estratégicos como las telecomunicaciones, petroquímica, electricidad, ferrocarriles, gas.
16. Reducción de los gastos sociales del sector público (que profundizaron las desigualdades sociales).
17. Deterioro masivo de las obras de equipamiento e infraestructura como calles, sistema de transporte, escuelas, hospitales, carreteras en las ciudades provinciales.
18. Aumento de la pobreza extrema. La pobreza y la desigualdad se han acentuado profundamente desde la década pasada.
19. Crisis financieras constantes en México, Chile, Argentina, Brasil, Perú. Brasil, por ejemplo, la mayor economía de América Latina y la octava a nivel mundial, ha tenido que devaluar su moneda, ha sufrido fuga de miles de millones de dólares, ha padecido desequilibrio fiscal, ha aplicado planes de austeridad con aumento de precios y tarifas en bienes y servicios públicos, ha aumentado impuestos y recortado el empleo.

20. Liberación de los mercados financieros como vía para lograr el crecimiento económico, lo que ha ocasionado crisis del sistema bancario y la presencia, cada vez mayor, del capital externo en la banca latinoamericana.
21. Volatilidad financiera. Depreciación monetaria.
22. Crecimiento de la oposición a las políticas neoliberales expresadas en amplias movilizaciones de protesta, como paros, huelgas generales e insurrecciones armadas.
23. Apertura indiscriminada a la inversión extranjera para "dinamizar las economías y hacerlas competitivas y dinámicas".
24. Industrialización orientada preferentemente hacia el mercado exterior.
25. Apego irrestricto a los programas de ajuste impuestos por los organismos financieros internacionales (Consenso de Washington).
26. Mayor dependencia de los países imperiales.
27. Pérdida de soberanía nacional (desnacionalización de la industria y desindustrialización). Dependencia alimentaria.
28. Restricciones crecientes al gasto público (primero en las inversiones, después en el gasto corriente...).
29. Aumento de la presencia militar norteamericana. Después del fin de la Guerra Fría Estados Unidos cuenta con un mayor número de oficiales y personal militar, policiaco y de inteligencia desplegado en América Latina, que durante la confrontación con la URSS. Ahí están los casos de Colombia y Panamá.

## **2.5. La reestructuración económica de México**

La reestructuración industrial y laboral empresarial es parte del proceso de implantación de las medidas neoliberales en el país. Aunque también la reestructuración fue la adecuación del capital nacional para asegurar la rentabilidad a partir de la determinación de abrir la economía al capital externo. La forma violenta y excluyente que adoptó fue posible por la existencia de un sistema político autoritario, vertical, sustentado en el presidencialismo y en el corporativismo sindical y empresarial.

Luego de la derrota del movimiento obrero, expresado en la oleada de huelgas transcurridas en los meses de febrero y marzo de 1983 que fracasaron al intentar revertir la política económica neoliberal, la burguesía y su Estado impulsieron la reestructuración productiva de la economía, cambiaron contratos laborales y le dieron mayor juego al neocharrismo sindical. Los contratos colectivos que se habían constituido en lo más representativo de los convenios a favor de los trabajadores y en la referencia para otras negociaciones laborales, como los de Luz y Fuerza del Centro, Aeroméxico, Sosa Texcoco, Mexicana de Aviación, las siderúrgicas, las automotrices, Pemex y Telmex, fueron combatidos y destruidos sin miramiento alguno por la patronal, organismos gubernamentales y los charros sindicales.

Una vez vencido el movimiento sindical democratizador el camino estaba libre para establecer empresas con contratos laborales favorables al capital. A partir de la década de 1980 la instalación de nuevas plantas automotrices en el norte del país se hizo con contratos colectivos flexibilizados, empleando fuerza de trabajo joven, calificada, pero sin experiencia de lucha sindical y laboral.

En 1991 el gobierno impuso el Acuerdo para la Elevación de la Productividad y la Calidad y los convenios de productividad, mediante los cuales se pretendió impulsar, en el conjunto de la industria, la corresponsabilidad del sindicato en el mejoramiento de la productividad de las empresas a cambio de una nueva forma de integración del salario que incluía el pago de una parte proporcional a la productividad del trabajador (bono de productividad).

Otras de las características del nuevo pensamiento fueron la industrialización por fraccionamiento y la deslocalización de los procesos productivos, en la que el capital extranjero tuvo un papel protagónico, así como en el crecimiento económico basado en las exportaciones y en un intervencionismo estatal orientado al procuramiento de las obras de equipamiento urbano e infraestructural.<sup>116</sup>

La reestructuración de los grupos empresariales se efectuó en dos momentos: el primero fue de consolidación corporativa, teniendo como sustento la fortaleza financiera adquirida en los ochenta (aprovechando las privatizaciones)<sup>117</sup> y el segundo, consistió en la reestructuración de su base tecnológica y organizativa mediante asociaciones estratégicas a través de la expansión extrafronterizas realizadas en los noventa (véase cuadro 13). En varias asociaciones las empresas extranjeras fueron más fuertes que sus pares nacionales, lo que ocasionó que el socio se apoderase del negocio. Recordemos dos casos: 1) en 1991 Cifra, el vendedor minorista más grande del país, hizo equipo con Wal-Mart, el minorista más grande de Estados Unidos (la unión abarcaba diversos proyectos en ambos países), pero la alianza no funcionó y en 1997 los socios mexicanos tuvieron que vender su participación dejando en manos extranjeras Vips, Suburbia, Superama, Aurrerá.<sup>118</sup> 2) Modelo y Anheuser Busch, cerveceros líderes en México y Estados Unidos, respectivamente, juntaron fuerzas en abril de 1993, la unión incluyó 4 áreas: i) adquisición por Anheuser Busch de un 17% del capital accionario de Modelo, con opción de adquirir hasta el 30%, ii) Modelo seguiría siendo importador y distribuidor exclusivo de Budweiser y otras marcas de la cervecera estadounidense, iii) Anheuser Busch nombró a 3 directores en el directorio de Modelo y un representante de Modelo se integró al directorio de Anheuser Busch y iv) intercambio de personal administrativo y ejecutivo entre las empresas, especialmente en las áreas de finanzas, comercialización y planificación. Se prevé que con tal alianza Anheuser asumirá el control de Modelo vía de la compra.

En las alianzas estratégicas algunas empresas tomaron posiciones centrales, en tanto otras quedarían subordinadas (o marginadas).

---

<sup>116</sup> Vid. ORDOÑEZ, Sergio. "La reestructuración productiva de la industria en México." *Problemas del desarrollo*. México, IIEc/UNAM, octubre-diciembre de 1997, vol. 28, No. 111, pp. 77-86.

<sup>117</sup> "... La expansión de los grupos fue muy acelerada en todos los casos, aunque los más espectaculares fueron los de Alfa (que en 1980 llegó a contar con 157 empresas); Visa (que controlaba 103); el Grupo Chihuahua (63); Vitro (57), y el de Industrias Peñoles (54 empresas)." CONCHEIRO Borquéz, Elvira. *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. México, UNAM/Era, 1996, pp. 28-29.

<sup>118</sup> En el año 2001 Wal-Mart México vendió 3 veces más (88,541 millones de pesos) que Comercial Mexicana (24,017.4 millones de pesos), su más cercana competidora. Vid. RAMÍREZ Tamayo, Zacarías. "Wal-Mart el vendedor más grande de México." *Expansión*, marzo de 2002, año XXXIII, no. 835, pp. 28-37.

**Cuadro 13**  
**Empresas que compraron o fundaron filiales en el exterior**  
**(1989-1995)**

<b>Grupo</b>	<b>Empresas adquiridas</b>	<b>Empresas fundadas</b>	<b>Grupo</b>	<b>Empresas adquiridas</b>	<b>Empresas fundadas</b>
Peñoles	1 (Estados Unidos)		Chihuahua	1 Estados Unidos	Nd
Bimbo	1 (Chile)	1 Guatemala	Cemex	6 (Estados Unidos), 2 (España)	Nd
Maseca	Varias (América Latina, Estados Unidos)	Nd*	Arancia	1 Ecuador	Nd
Syncro	1 (Estados Unidos)	Nd	Televisa	2 (Estados Unidos)	1 (Estados Unidos)
Gimsa	2 (Estados Unidos)	2 (Estados Unidos)	Camesa	1 (Estados Unidos)	Nd
TMM	1 (Estados Unidos), 1 (Inglaterra)	Nd	Geo	1 (Estados Unidos)	Nd
Pulsar	1 (Estados Unidos)	1 (Estados Unidos)	Quadrum	1 (Estados Unidos)	1 (Estados Unidos)

Fuente: elaborado con datos de BASAVE, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996, pp. 218-219.

\*No hay datos

La reestructuración del capitalismo mexicano creó nuevas condiciones para la concentración y centralización del capital y para el predominio de las grandes empresas industriales y de las comunicaciones. Los magnos grupos se expandieron hacia el exterior a países y nichos de mercado donde enfrentaban una menor competencia y adonde jugaron un papel preponderante aliados o no a los capitales de tales países, como fue el caso de Cemex, de Bimbo, de Vitro,<sup>119</sup> de Maseca, de ICA, de Modelo,<sup>120</sup> de Pulsar, de Desc<sup>121</sup> que obtuvieron un éxito similar al que lograron en México.<sup>122</sup>

<sup>119</sup> Fundado en 1909, Grupo Vitro ha establecido alianzas estratégicas con 15 grandes corporaciones alrededor del mundo; opera con más de 100 plantas y centros de distribución en 8 países; exporta sus productos a más de 70 naciones.

<sup>120</sup> Con presencia en más de 100 países, Grupo Modelo es líder en el mercado nacional de cerveza, con el 55% de las ventas.

<sup>121</sup> Conglomerado de más de 40 compañías dedicadas a la industria de autopartes (42%), petroquímica (32%), alimentos procesados (23%) y bienes raíces (desarrollos inmobiliarios residenciales, comerciales y turísticos: 3%).

<sup>122</sup> Vid. GUTIÉRREZ Arriola, Angelina. "La inversión extranjera: mito y realidad." *Problemas del desarrollo*. México IIEc/UNAM, julio-septiembre de 1998, No. 114, vol. XXIX, p. 154. En 1992 el 76% de las exportaciones correspondían a 30 empresas, destacando Pemex (30% del total), automotores (20.4%) y Telmex.

**TEXIS CON FALLA DE ORIGEN**

**Cuadro 14**  
**Principales industrias mexicanas de exportación**  
**(1999)**

<b>Posición</b>	<b>Empresa</b>	<b>Accionista principal</b>	<b>Producción</b>	<b>País de venta</b>	<b>Allianzas</b>	<b>% de ingresos</b>
1*	Telmex	Carlos Slim	Comunicaciones, servicios, minería, llantas, tabacos	Estados Unidos, América Central	Florida Roads (USA)	2.7
2*	Vitro (1909)**	Federico Sada G.	Vidrio, botellas	Estados Unidos	Corning Glass	28.2
3	Carso	Carlos Slim	Tabaco			
4*	Cemex	Lorenzo Zambrano	Cemento, Materiales para la construcción	América Latina, Asia, Europa, Estados Unidos	Pórtland (Estados Unidos), Grupo Mendoza (Venezuela)	58
5*	Visa	Garza Sada	Bebidas, cerveza			
6*	Alfa	Dionisio Garza M.	Petroquímica, Acero, Alimentos, autopartes, Fibra sintética	Estados Unidos	Dupont (Estados Unidos)	27.5
7	Grupo Acerero del Norte	Alonso Ancira	Acero			
8*	ICA	Bernardo Quintana y familia	Construcción (carreteras, hidroeléctricas, refinerías, oleoductos, gasoductos, conjuntos habitacionales), Ingeniería	América Latina, Asia, Estados Unidos	Flour Daniel, Reichman international (Estados Unidos)	31
9*	Televisa	Emilio Azcarraga	Programas, Noticias, deportes, editorial	América Latina, Estados Unidos	QVC Network, Hearst corporation (Estados Unidos)	
10	Modelo (1925)	Valentín Díez M.	Bebidas, cerveza	Estados Unidos, Europa (140 países)		26.7
11	Bimbo	Lorenzo	Alimentos	América	Dayoff, Mrs.	28

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

	(1945)	Servitdje	preparados y congelados, dulces	Latina, Estados Unidos, Europa	Baird's, Sara Lee (USA), Fours	
12*	Desc (1973)	Manuel Senderos	Química, petroquímica, Alimentos, autopartes, pegamentos, impermeabilizantes, bienes raíces	Estados Unidos	Monsanto, Dana corporation, GKN (Estados Unidos)	71
13	Industrial Minera		Minería			
14*	Kimberly-Clark	Claudio X. González	Celulosa, papel, servilletas			6.8
15	Celanese		Química			
16*	Transportadora Marítima Mexicana (1954)	Familia Serrano Segovia	Transporte naviero, terrestre, ferroviario	Asia, Estados Unidos, Europa	Compagnie generale maritime (Francia), American president line, Seacor holding, J.B.Hunt (Estados Unidos), CP Ships (Canadá)	75.7
17	Tribasa	David Peñaloza	Construcción			
18	Grupo Mexicano de Desarrollo	Jorge Ballesteros	Construcción			
19	Cydsa	Andrés Marcelo Sada	Química, Manufacturas, Textiles, Pegamentos	América Latina, Asia, Europa, Estados Unidos	Mitsubishi, BF Goodrich, Royal Plastic (USA), Bayer (Alemania)	
20	Grupo Synkro		Textil			
-	Bufete Industrial (1958)	José Mendoza Fernández	Construcción	América Latina, Estados Unidos	-	83

TEJAS CON  
FALLA DE ORIGEN

-	Camesa	Prudencio López	Productos metálicos	Europa, Estados Unidos	-	52
-	Herdez	Enrique Hernández	Alimentos	Estados Unidos, Centroamérica	McCormick, Festin foods, Heinz, Hormel (Estados Unidos)	17
-	Interceramic	Víctor Almeida García	Pisos, loceta cerámica, cemento, azulejo, muebles para baño	Estados Unidos, Canadá	Nd	15
-	IUSA	Alejo Peralta	Comunicaciones, productos metálicos, Servicios, Inmobiliaria (residencial - Consorcio Inmobiliario Lomas)	Estados Unidos	Northern telecommunications, Bell South (Canadá), Bell Atlantic, Motorola (Estados Unidos)	
-	Maseca	Roberto González Barrera	Alimentos	América Latina, Estados Unidos	Archer Daniels Midland	63.3
-	SanLuis	Antonio Madero Bracho	Autopartes, minas	Estados Unidos, Canadá, Brasil	-	87.3
-	Quadrum		Comunicaciones	Estados Unidos	-	
-	Tv Azteca	Ricardo B. Salinas Pliego	Programas, Noticias, Telenovelas, Deportes	América Latina, Estados Unidos	-	8.1

Fuente: elaborado con datos de *Expansión*, abril de 1992, p. 54; *El Financiero*, 29 de marzo de 1999, pp. 31, 34, 35; 5 de abril de 1999, p. 34; 20 de julio de 1999, p. 36; 21 de junio de 1999, p. 44; 13 de agosto de 1999, p. 32; GARRIDO, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." *BNCE. Comercio exterior*, No. 8, vol. 47, agosto de 1997, p. 663. *BMV. Informes*, 1999.

\* Empresa líder en ventas

\*\* Año de creación

¿Cómo lograron las grandes empresas exportadoras nacionales su presencia en el exterior?  
A través de diversas estrategias, por ejemplo:

- a) a través del desarrollo de ciclos de inversión en plantas y equipos que les permitieron aumentar, con respecto a sus competidores extranjeros, la eficiencia

CON  
 FALLA DE ORIGEN

y productividad en líneas de mercancías que les permitió alcanzar estándares de calidad equivalentes a los internacionales,

- b) mediante procesos de reespecialización productiva que incluyeron la venta de empresas no prioritarias, sin descartar la estrategia de diversificación),
- c) participando activa y preferentemente en las privatizaciones,
- d) ampliando sus negocios al exterior para posicionarse de los mercados de sus competidores mediante inversiones directas para consolidar su presencia, y
- e) estableciendo una organización más descentralizada que les permitió modificar sus formas de propiedad y control para concretar nuevas vinculaciones con los capitales externos, sin que ello significase abandonar la tradicional estructura de *propiedad familiar*.

En resumen, con la operación de nuevas combinaciones de competencia y cooperación entre la defensa del mercado nacional y la conquista de posiciones en los mercados externos, junto a novedosas articulaciones en sus relaciones con el Estado y con empresas transnacionales; sin propiciar efectos favorables en el resto de la industrias del país.

Cuadro 15  
Centralización empresarial  
(1990)

Grupos	No. de empresas	Grupos	No. de empresas	Grupos	No. de empresas
Alfa	36	Unión Carbide	6	La Tabacalera Mexicana	3
Vitro	20	Desc	5	Resistol	3
Visa	14	Desarrollo Químico	4	Purina	3
Consorcio Aristos	12	Camesa	3	Peñoles	3
Cydsa	10	Cemex	3	Frisco	3

Fuente: elaborado con datos de Basave, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996, p. 169.

A lo interno: i) utilizaron su liderazgo para neutralizar la apertura comercial y las amenazas creadas por la promoción de la inversión extranjera directa vía el TLC, ii) combinaron el uso de su poder sobre segmentos del mercado en que operaban y sus relaciones con la administración, iii) establecieron alianzas con grandes empresas extranjeras en ramas como cerveza, refrescos, carnes frías para distribuir recíprocamente en el país las mercancías de sus competidores o las habilitaron para hacerlo directamente, iv) saturaron el mercado con el fin de desalentar a los posibles nuevos competidores, v) aumentaron las inversiones y realizaron adquisiciones y fusiones con empresas nacionales (caso de la industria del cemento), vi) acordaron con el gobierno que sólo las compañías privadas nacionales participaran en la privatización de las grandes empresas públicas (siderurgia, fertilizantes, minería, molinos de maíz, ingenios azucareros, telefonía), lo que les permitió dominar negocios muy rentables y establecer emporios industriales/financieros (la reforma bancaria de 1990 autorizó la formación de grupos financieros y aunque se prohibía explícitamente

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



las vinculaciones de los mismos con empresas industriales, en los hechos se les alentó), vii) se les apoyó por la administración pública con programas fiscales (disminución de impuestos sin bajar precios), de comercio exterior (dólares y tarifas preferenciales), sectoriales (como la expansión y privatización de las carreteras y la construcción de puentes para las compañías de la construcción y del cemento) y con programas de desregulación (los molinos de nixtamal, que permitió a los grupos Maseca y Minsa desplazar a los molinos pequeños de propiedad familiar por tecnología más avanzada y con subsidios).<sup>123</sup>

**Cuadro 16**  
**Grupos compradores de paraestatales**  
**(1992)**

<b>Grupo</b>	<b>Empresas adquiridas</b>
Gerardo de Prevoisen	Acroméxico
Antonio Madero Bracho (Sanluis)	Rasini
Carlos Abedrop (Atlántico) y hermanos Brener (Xabre)	Mexicana de Aviación
Jorge Larrea (GMéxico)	Cananea
Raymundo Gómez (Grupo G)	Dina, Banca Cremi
Carlos Slim (Carso), Bernardo Quintana (ICA), Rómulo O'farril, Southwestern Bell y Frace Cables et Radio	Teléfonos de México
Carlos Slim (Carso)	Minera Lampazos, Minera Real de los Angeles y Química Flour
Bernardo Quintana (ICA)	Polimar y Compañía de Manufacturas Metálicas Pesadas
Fernando Senderos e Isaac Saba (Univasa)	Alimentos Balanceados
Pablo e Israel Brener (Xabre)	Turborreactores, Datatronic, Aeropuertos y terrenos, Productos pesqueros.
Enrique Molina (Escorpión)	Ingenio Plan de San Luis, Impulsora Cuenca del Papaloapan
Alberto Baillares (Peñoles)	Refractarios Hidalgo, Refractarios H. W Flair, Refractarios H. W Flair de México, Minas California, Unidad Industrial Fertimex de Torreón
Benjamín Camacho (San Lorenzo) y Gonzalo Fernández (Promojol)	Sidena
Xavier Autrey y Alonso Ancira (GAN)	AHMSA, Consorcio Minero Benito Juárez Peña Colorada, Compañía Real del Monte y Pachuca
Julio Villarreal (Villacero)	Tubería Nacional, Sicartsa I, Inmobiliaria Sicartsa, Servicio Minero Metalúrgico de Occidente, Inmuebles Minero Metalúrgicos Integrados e Inmobiliaria Sersin

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

<sup>123</sup> Vid. GARRIDO, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." BNCE. Comercio exterior, No. 8, vol. 47, agosto de 1997, pp. 664-668.

Bernardo Garza Sada	Alambres y Derivados de México, Barras de Acero de México, Corrugados y alambres de México
---------------------	--

Fuente: elaborado con datos de CONCHEIRO, Elvira. *El gran acuerdo... Op. cit., pp. 87-89.*

La asociación entre dos o más capitalistas de diversa nacionalidad en proyectos comunes fue parte de la alternativa que más se generalizó y fue una de las tendencias representativas de la mundialización industrial. La unión se dio a través de la compra de capital social de algún socio, mediante el cruce de acciones, o por la aportación de los socios en la fundación de una nueva empresa. La asociación se efectuó entre algunas empresas con su similar (o complementaria) de un grupo competidor -lo común fue que se excluyera a las empresas *holding* de los grupos de dichas asociaciones.

Las alianzas lograron entrelazar capitales de diversas naciones y grupos que aprovecharon las ventajas competitivas y las fortalezas de su socio, lo que significó para la empresa actividades de agregación del valor en diversas partes del mundo por varios medios: subsidiarias, acuerdos, asociaciones, *joint ventures* (licencias de tecnología o comercialización), etc.

Si bien lo común fue la asociación patrimonial (alianzas estratégicas), no era la única forma de asociación entre capitales, estando presentes los acuerdos comerciales, financieros y de distribución, en donde cada socio compensaba su debilidad relativa con las fortalezas de su contraparte; fueron los casos de acuerdos de distribución entre Sony (Japón) y Apple (Estados Unidos), entre Volkswagen (Alemania) y Nissan (Japón) o entre Nissan y Renault (Francia).<sup>124</sup>

En el caso de México las alianzas estratégicas tenían como objetivo la modernización tecnológica (máquinas y organización de trabajo), la reestructuración de su organización corporativa y el desarrollo de capacidades mercadotécnicas acordes con su proyección internacional.<sup>125</sup> Varias asociaciones se hicieron ventajosamente para los grupos nacionales al conservar el control de sus empresas y proyectarse con recursos propios al exterior (algunas asociaciones se harían subordinadas al capital externo, como en el caso de los bancos).<sup>126</sup>

En dicho proceso de reestructuración capitalista la banca, la telefonía, la minería, la aviación, la siderurgia, la tierra ejidal y comunal, los ferrocarriles, los puertos y aeropuertos pasaron a ser (o se pretende que sean) propiedad privada; con ello, se dio una recomposición del poder de los grupos financieros privados, en asociación con el capital extranjero.<sup>127</sup>

<sup>124</sup> Dicha alianza que convirtió a Nissan y Renault en la cuarta empresa automotriz del mundo, detrás de las estadounidenses General Motors y Ford y de la japonesa Toyota, pero la colocó por encima de sus competidores europeos Volkswagen y Daimler/Chrysler, al producir 5 millones de vehículos al año (con un precio de 91 mil millones de dólares).

<sup>125</sup> Vid. BASAVE, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996, pp. 207-208.

<sup>126</sup> En 1995, al comenzar la crisis bancaria llegaron a operar 53 bancos, de los cuales 18 provenían de la privatización, otros 18 eran filiales extranjeras autorizadas bajo los compromisos de apertura financiera del TLCAN y 17 más eran nuevas autorizaciones. Vid. *El Financiero*, 5 de abril de 1999.

<sup>127</sup> Vid. CONCHEIRO B., Elvira. "Privatización y recomposición del poder económico en México." *México: pasado, presente y futuro. Del proteccionismo a la integración/Apertura y crisis de la economía*. México, UNAM/Siglo XXI, 1996, t. 1, p. 148. "A finales de 1995, una vez privatizado el sistema de carreteras, implementándose la desincorporación del uso de satélites de comunicación y la operación del sistema

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Para restablecer las condiciones de rentabilidad del capital, uno de los ejes utilizados fue la privatización bancaria cuyo resultado fue la formación de una nueva oligarquía infinitamente más poderosa que la de antes de la nacionalización, el establecimiento de industrias exportadoras competitivas, que cambiaron reglas de la producción masiva por la diferenciación de sus productos, por el servicio al cliente, la competencia mundial y la revolución tecnológica.

La privatización de la banca reforzó la concentración de la actividad en manos de alrededor de 30 familias, vinculadas con la industria, el comercio y los servicios (véase cuadro 17).<sup>128</sup> Y una treintena de empresas del país compiten en el exterior, algunas de ellas de capital mayoritariamente nacional como Cemex, Maseca, Televisa, Vitro, Bimbo.

Cuadro 17  
Grupos de control de los bancos privatizados

Banco	Inversionistas	Accionistas principales
Banamex	16	Roberto Hernández, Alfredo Harp Helú, José Aguilera Medrano.
Bancomer	11	Eugenio Garza Lagüera, Rica Guajardo Touché, Mario Laborín Gómez, Rodolfo González Guzman.
Serfin	12	Adrián Sada González, Guillermo Ballesteros I., Gastón Luken Aguilar
Comermex	32	Agustín F. Legorreta, Guillermo Sottit
Somex	30	Manuel Somoza Alonso, Carlos Gómez y Gómez, Antonio Frank Cabrera
Del Atlántico	10	Alonso de Garay Gutiérrez, Jorge Rojas Mota, Raymundo Leal Márquez, Francisco López Riestra, Fernando Ramos González
Mercantil de México	14	José Madariaga Lomelín, Javier Pérez Rocha, Eugenio Clariond Reyes
Cremita	11	Raymundo Gómez Flores, Juan Arturo Covarrubias
Banpaís	5	Julio C. Villarreal Guajardo, Policarpo Elizondo Gutiérrez, Sergio Gutiérrez Mugaesa
Confía	17	Jorge Lankenau Rocha, Enrique García Gómez
De Oriente	12	Marcelo Margáin Berlanga, Ricardo Margáin Berlanga, Carlos Maldonado E., José C. González Gómez
Bancreser	16	Roberto Alcántara Rojas, Librado Padilla Padilla, Carlos Mendoza G., Rubén Golberg
BCH	15	Carlos Cabal Peniche, Carlos Bracho González, Ricardo Armas Arroyo
Promex	12	Eduardo Carrillo Díaz, José Méndez Fabre, José Guarneros Tovar, Mauricio López Velasco

RESERVA  
FALLA DE ORIGEN

ferroviario y anunciada la privatización de la petroquímica secundaria, solamente se conservaban bajo control del Estado las actividades productivas de generación de energía eléctrica y la explotación y refinado de petróleo, así como su comercialización." BASAVE, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996, p. 220.

<sup>128</sup> Vid. ROSADO, Ana María. "Modernización tecnológica y organización del trabajo en el sector bancario". *El Cotidiano*, UAM, No. 80, noviembre-diciembre de 1996, p. 52.

Banoro	18	Rodolfo Esquer Lugo, Fernando Obregón González, Juan A. Beltrán López
Mercantil del Norte	10	Rodolfo González Barrera, Alberto Santos de Hoyos, Juan Antonio González M., Federico Graf Campos
Internacional	17	Antonio del Valle Ruiz, Eduardo Barriondo Avalos, José Juan Chelala, Agustín Villarreal Elizondo
Del Centro	16	Hugo S. Villa Manzo, Luis F. Cervantes Coste, José Luis Infanzón Gutiérrez

Fuente: Vid. CONCHEIRO B., Elvira. "Privatización y recomposición..." *Op. cit.*, p. 148.

La apertura de fronteras y los cambios a la Ley de Inversiones Extranjeras marcaría el inicio de un nuevo esquema de desarrollo reorientado a competir con empresas multinacionales, dentro y fuera de México. Empresas exportadoras como Vitro,<sup>129</sup> Bimbo, Televisa, Maseca, Tribasa, Bufete Inmobiliario y Cemex<sup>130</sup> llevaron a cabo diversas coinversiones en materia de tecnología, producción, comercialización y distribución que contribuyó a su liderazgo no sólo en el mercado nacional sino en el internacional y que les permitiría obtener grandes ingresos del exterior (varias de ellas de más del 50%).

El tipo de organización que aplicaron las grandes empresas nacionales exportadoras fue el conocido como multidivisional, caracterizado por su alta integración vertical y horizontal, por la autonomía relativa de las divisiones de los conglomerados, así como por el papel coordinador de la oficina matriz (*holding*). Cada división administra una línea de productos que puede o no estar relacionada con el giro principal de la corporación. Son el prototipo de las industrias de producción en masa, cuyas mercancías más representativas son el acero, el vidrio, el cemento, la petroquímica secundaria, los motores, las autopartes y los automóviles para el mercado nacional.

Los caminos que adoptaron las empresas incluían, entre otros, la compra de plantas en Estados Unidos y Europa para afianzar su posición monopólica (casos de Vitro, de Cemex y de Bimbo),<sup>131</sup> la apertura de plantas en puntos estratégicos del país para aprovechar las medidas de deregulación del gobierno en áreas estratégicas como la petroquímica (Cydsa y Celanese) y la asociación con tecnólogos y socios comerciales extranjeros para abastecer nuevos mercados o protegerse de la competencia internacional

<sup>129</sup> "Las filiales de Vitro abastecen casi al ciento por ciento las necesidades del mercado nacional. Ocho de sus empresas producen vidrio plano; 10 elaboran envases de vidrio, mientras que una más de sus filiales abastece al ciento por ciento las necesidades nacionales de fibra de vidrio. Vitro es uno de los consorcios que ha realizado importantes coinversiones con firmas extranjeras para fortalecer su posición en el mercado." CARDENAS, Lourdes. "Industria manufacturera: los dolores del crecimiento". *La Jornada*. 8 aniversario. 1 de octubre de 1992, pp. VI y VII.

<sup>130</sup> La industria del cemento mexicano se caracteriza por su alta concentración productiva pues sólo 3 empresas acaparan (en 1998) el 98% de la producción nacional: Cemex 63%, Apasco 23% y Cruz Azul 12%.

<sup>131</sup> Grupo industrial Bimbo comprende más de 90 subsidiarias y produce 700 productos y presentaciones diferentes, tiene una de las redes de distribución directa más grandes en el continente americano (aparte del 90% de dominio del mercado nacional, en 1998 alcanzó participaciones importantes en América Latina: 73% en Chile, 70% en Venezuela, 51% en Perú, 49% en Guatemala, 47% en Honduras, 43 en El Salvador, 40% en Costa Rica, 39% en Nicaragua, 21% en Argentina...) con una fuerza de distribución y ventas de más de 23 mil rutas y cerca de 40 mil empleados. Vid. *El Financiero*, 6 de mayo de 1999, p. 22.

–los proveedores de componentes principales en la automovilística o de especialidades en la petroquímica.<sup>132</sup>

Con el neoliberalismo los grandes empresarios se convirtieron en actores privilegiados, en un nuevo escenario de abandono del crecimiento hacia dentro para apostar por el incremento en el mercado externo. Hasta 1987 las ventas petroleras predominaron en el comercio con el exterior y a partir de 1988 crecieron las exportaciones manufactureras que se convirtieron en las principales ramas de exportación, manteniéndose estancados los productos agrícolas.<sup>133</sup> El punto culminante del nuevo camino estuvo marcado por la apertura comercial y la firma del TLCAN con Estados Unidos y Canadá.

Mientras algunos magnos empresarios y grupos económicos pudieron reestructurar y modernizar sus negocios, conseguir internacionalizarse con sus empresas, acrecentar sus fortunas y comenzar a figurar en las listas de los más ricos del mundo, otro sector importante de industriales, principalmente los medianos y pequeños, sufrieron un fuerte impacto con la apertura comercial y apenas lograban sobrevivir. Además, la reforma del Estado, la política de ajuste, la reestructuración económica y la apertura comercial alimentaron la emergencia de un sector informal que no ha dejado de proliferar.

Los empresarios cercanos al Estado y más beneficiados por sus medidas económicas fueron los más ligados al comercio exterior y a las finanzas (como Carlos Slim, Roberto Hernández, Alfredo Harp Helú, Enrique Molina Sobrino, Cabal Peniche). Ambos grupos poseen intereses en diferentes ramas de la actividad económica, por lo que están representados en el organismo cúpula del sector privado: el Consejo Coordinador Empresarial. Su cometido principal es participar activamente en la toma de decisiones y en la formulación de políticas públicas, principalmente en el área económica. Tales grupos han orientado sus acciones hacia la ampliación y profundización de los criterios del mercado, teniendo como motivo primordial la eficiencia y la productividad. En el campo laboral han propugnado por limitar las relaciones obrero-patronales al ámbito de la empresa y por debilitar el poder económico y político de los sindicatos mediante la flexibilización laboral y salarial.<sup>134</sup>

Sin embargo, las exportaciones han sido en extremo polarizadas. Mientras que un reducido grupo de empresas, ramas, sectores y regiones ha tenido éxito en su integración al mercado mundial, la mayor parte no participa en él. A nivel de empresas la industria maquiladora (3,259 en agosto de 1999) y alrededor de 300 empresas participan con cerca del 95% de las exportaciones totales. Dichas empresas contribuyen, asimismo, con el 6% de la población ocupada. En contraparte el resto de las empresas (micro, pequeñas y medianas empresas) colaboran con el 5% de las exportaciones, pero con el 94% del empleo. A nivel de rama, en 1996, sólo 5 representaban el 41% de las exportaciones de bienes.

Por su parte, a la inversión extranjera directa (IED) se le ha asignado un papel primordial en el impulso de la industrialización. Se liberó de obstáculos a la inversión

---

<sup>132</sup> Vid. RAMÍREZ, José Carlos. "Los modelos de organización de las industrias de exportación en México." BNCE. *Comercio exterior*, enero de 1997, pp. 27-37.

<sup>133</sup> Durante los años de 1980 las exportaciones mexicanas se caracterizaron por su concentración en pocas empresas (entre ellas las maquiladoras de productos electrónicos y automotores) y por el comercio intraindustrial (esencialmente con Estados Unidos). Las industrias de perfil exportador eran las de vehículos, autopartes, maquinaria no eléctrica, hierro-acero, maquinaria eléctrica e industria química.

<sup>134</sup> Vid. SALAS-Porras, Alejandra. "Globalización e intereses empresariales organizados en México." Facultad de Ciencias Políticas/UNAM. *Revista de ciencias políticas y sociales*. No. 173, septiembre de 1998, pp. 237-246.

extranjera en las ramas metalmecánica, electrónica y de maquinaria y equipo, lo que permitió que de 1984 en adelante la IED participe en forma creciente en ellas. En 1989 se modifica la ley de inversiones extranjeras y se permite la inversión externa en diversas ramas y áreas hasta en un 100%. En 1990 se emite un decreto sobre transferencia de tecnología y uso de patentes y marcas que quedan eximidas del pago de regalías por importación de maquinaria y equipo y se les protege con el secreto industrial. Todo esto como resultado del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y mediante acuerdos bilaterales con Estados Unidos y Japón.

Es importante destacar que en México las empresas con inversión extranjera han sido de las más participativas en los mercados internacionales; desde 1985 los sectores manufactureros exportadores más dinámicos e intensivos en tecnología eran empresas de capital externo.

Cuadro 18  
Principales industrias con inversión extranjera  
(1998)

Alimentos	Autos	Electrónica	Maquila	Banca
Nestlé, Anderson & Clayton; Pepsi, Co., Pilgrim's	Chrysler- Daimler, Ford, General Motors, Volkswagen, Nissan	Compaq, Daewoo, Sony	Automotores, Autopartes, Artículos eléctrico-electrónicos, Maquinaria y equipo metálicos	Confía, Banorte, Bilbao Vizcaya, Santander, Citibank

Fuente: elaborado con datos de la Cepal, 1998.

A partir de las modificaciones legales anteriores, el crecimiento de la IED (que de 1982 a 1987 se multiplicó por 5 veces) amplió su participación en las exportaciones no petroleras: del 22% en 1985 a 53% en 1987, esto es más del 100%. Sólo cerca de 50 productos manufacturados, de 8 divisiones, concentraron, entre 1985-1987, el 75% de las exportaciones totales. De estas industrias las automotrices fueron líderes en las ventas al exterior al participar con el 32.8% de las exportaciones manufactureras totales en 1987 (contra 24.5% en 1975), debido al gran crecimiento del subsector de motores de combustión interna (11.5%) y autobuses.<sup>135</sup> Debido al gran apoyo oficial y por la reestructuración emprendida, para 1987 la industria automotriz producía 1.5 veces el valor de los productos derivados del petróleo, su más cercano competidor, en 1991 la producción automotriz fue mayor por cerca de 3 veces (300%).

Se privilegió, asimismo, el financiamiento del capital extranjero con predominio especulativo; se permitió y estimuló la compra de empresas estatales con un pequeño paquete de control accionario (y en ocasiones el propio gobierno otorgó el crédito para la compra); y la ineficiencia del gran capital industrial/financiero se premió con el Ficorca y el Fobaproa.<sup>136</sup>

<sup>135</sup> Vid. ROSADO, Ana María. "Modernización..." *Op. cit.*, pp. 73-74.

<sup>136</sup> Vid. MORERA Camacho, Carlos. "Los grupos de capital financiero en México, transformaciones en la apropiación privada de la riqueza social: a un cuarto de siglo". *Problemas del desarrollo*. México, IIEC/UNAM, enero-marzo de 1995, vol. 26, No. 100, pp. 241-254.

FALLA DE ORIGEN

En los últimos años ha disminuido la inversión extranjera directa. Las empresas multinacionales establecidas en el país están enviando a sus matrices un mayor monto de recursos en lugar de reinvertirlos, y la inversión extranjera que llega al país no es para crear plantas industriales sino para adquirir industrias consolidadas, para fusionarse o para aliarse con el capital nacional. Según datos de la Cepal de 1997, el 62% de la inversión externa correspondió a la compra de industrias o a la adquisición de acciones, con lo cual las empresas se *capitalizan pero a su vez se extranjerizan*. Casos ilustrativos de la extranjerización de la industria nacional son la compra por el consorcio británico BAT de la Cigarrera la Moderna (1,700 millones de dólares), Wal-Mart, como hemos visto, adquirió la compañía Cifra por 1.2 mil millones de dólares, y la fuerte inversión de la compañía Budweiser en Cervecería Modelo.<sup>137</sup>

El gobierno tomó parte activa, directa y dirigente, en el proceso de recomposición e impulso de una oligarquía económica, gracias a lo cual, desde el poder se pudo planear una modificación de la estructura de dominio económico del país –apoyado por mecanismos como el Ficorca que les subsidió en la conversión monetaria, al convertir la deuda privada a pesos y al diferir sus vencimientos a largo plazo. Del total de empresas vendidas, el 93% fueron adquirida por empresarios mexicanos, si bien los recursos que aportó para ello el capital extranjero representó un poco más de la quinta parte (el 20.47%) del total (14 mil 199.7 millones de pesos), al participar en la compra de 19 grandes compañías como Mexicana de Aviación, de la mayor planta de Conasupo, de 4 empresas de Productos Pesqueros, de la Siderúrgica del Balsas y, principalmente, de Telmex, de la cual adquirió el 10% de las acciones “AA”.<sup>138</sup>

Los 10 grandes grupos empresariales que están a la cabeza de las inversiones y ganancias del país, que han incursionado en el mercado internacional, aportaban la sexta parte del producto nacional, la cuarta parte de las ventas de las emisiones que cotizan en la BMV, con una plantilla laboral cercana a los 200 mil trabajadores.<sup>139</sup> Con inversiones en las actividades manufactureras, financieras y de servicios, predominando en el ramo de las finanzas. Con presencia en sectores claves de la actividad económica nacional como la producción de alimentos, de papel, de cemento, en la construcción, la banca, la bolsa de valores y las telecomunicaciones. Cabezas de dichos grupos son Carlos Slim (Grupo Carso), Alfonso Romo Garza (Pulsar), Roberto González Barrera (Maseca), Emilio Azcarraga Jean (Televisa), Lorenzo Zambrano Treviño (Cemex), Eugenio Garza Lagüera (Femsa), Jerónimo Arango (Cifra), Dionisio Garza Sada y Claudio X. González (Kimberly).

En la década de los noventa sus fortunas crecieron hasta convertirse en grandes multimillonarios universales debido, entre otros razones, al conocimiento privilegiado del mercado, a inversiones en la banca y casas de bolsa, a compadrazgos con autoridades (el hermano incómodo, por citar algún caso), a protección a sus negocios por el gobierno, a su asociación con el capital extranjero manteniendo el control de las acciones. Todo ello les permitió convertir sus empresas y grupos en poderosas multinacionales, para no depender sus ventas sólo del mercado nacional; de ahí que no sean tan afectados en las épocas de crisis de la actividad manufacturera nacional, o por las crisis monetarias y financieras.

<sup>137</sup> Vid. *El Financiero*, 22 de marzo de 1999, p. 20.

<sup>138</sup> Vid. CONCHEIRO B., Elvira. “Privatización...” *Op. cit.*, pp. 151-152.

<sup>139</sup> MUÑOZ Valencia, Araceli. “Las empresas de los 10 hombres más ricos generan 14.87% del PIB.” *El Financiero*, 24 de noviembre de 1977, pp. 18-19.

Carlos Slim y su Grupo Carso cuentan con Inmobiliaria Carso, Constructora Carso, Promotora Hogar, Mina de Agregados, Petróleos el Volcán, Bienes Raíces Mexicanos, Pedregales del Sur; así como con negocios inmobiliarios de renta en centros comerciales. En los últimos años Grupo Carso adquirió acciones de las dos principales empresas constructoras del país (ICA y TRIBASA), y en 1999 a través de Grupo Sanborns remodeló las plazas comerciales Plaza Insurgentes, Pabellón Polanco y Plaza Universidad.

Cuadro 19  
Negocios inmobiliarios en centros comerciales  
(1999)

Centro comercial	Número de locales	Ocupación (%)
Plaza Universidad	84	95
Plaza Satélite	231	99.3
Pabellón Polanco	116	88.2
Plaza Loreto	46	100.0
Plaza Cuicuilco	61	100.0
Plaza Insurgentes	31	98.5

Fuente: elaborado con datos del Grupo Sanborns, *El Financiero*, 15 de abril de 1999, p. 22.

Algunos de los grandes multimillonarios formaron parte de la campaña presidencial de Salinas de Gortari a través de la llamada comisión de financiamiento y consolidación patrimonial del PRI, como Carlos Slim, Antonio Madero Bracho, Antonio Gutiérrez Prieto y Eduardo Legorreta (encarcelado posteriormente por fraude bursátil). Otro de los grandes empresarios que fue identificado como amigo de Salinas, Roberto González Barrera (Maseca), le prestó su avión cuando Salinas, como una forma de presión/protesta contra la administración de Zedillo, decidió ayunar en una colonia popular de Monterrey.<sup>140</sup>

Así, la reestructuración del capitalismo favoreció la concentración del capital dinero, la centralización industrial, la formación de nuevos grupos empresariales y financieros. La concentración fue posible por la privatización bancaria, la creación de casas de bolsa, la especulación. La centralización no fue resultado tanto de la competencia entre capitales, sino que fue inducido y dirigida desde el Estado, como fue el caso de la venta de empresas estatales (Telmex) y la asociación con capital externo (industrial y comercial), preferentemente estadounidense. La centralización permitió controlar la producción en su conjunto (materias primas), diversificar los campos de acción, así como controlar la comercialización y la distribución mercantil.<sup>141</sup> La mayor centralización industrial se presentó en la rama manufacturera, seguida por la química y la petroquímica, minerales no metálicos, inmuebles, minería y alimentos.

TIPO CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>140</sup>Vid. RODRIGUEZ Reina, José Ignacio. "Nuevo empresariado: la política como inversión". *Este País. Tendencias y opiniones*. Enero de 1992, no. 10, pp. 2-8.

<sup>141</sup> De las 90 compañías que conformaban el Grupo Visa (1979) excluyendo bancos, 23 de ellas se dedicaban a la distribución y comercialización; Alfa mediante la Compañía de Materiales y Aceros comercializaba el acero que producía... Vid. BASAVE, Jorge. *Los grupos de capital financiero (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996, p. 169.



Cuadro 20  
Las 10 empresas más grandes de México  
(1999)

Empresario*	Empresa	Empleados	Ventas netas**
Carlos Slim Helú	Telmex, Grupo Carso, Grupo Financiero Inbursa	118,000	147'939,530
Emilio Azcárraga Jean	Televisa	14,551	17'968,719
Antonio Fernández Rodríguez, Valentín Díez Morodo	Grupo Modelo	21,281	24'575,733
Lorenzo Zambrano Treviño	Cemex	10,086	45'913,946
Eugenio Garza Lagüera	Femsa, Grupo Financiero Bancomer	63,600	95'357,440
Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú	Grupo Financiero Banacci	30,082	70'310,638
Claudio X. González Laporte	Kimberly-Clark de México	2,618	13'803,825
Daniel Servitje Montull	Grupo Bimbo	13,736	28'784,953
Germán Larrea Mota Velasco	Grupo México	6,592	17'318,718
Alfonso Romo Garza	Savia	11,171	26'731,901
Carlos Peralta Quintero	Grupo Iusa, Grupo Iusacell	24,834	4'204,653

Fuente: elaborado con datos de HERNANDEZ Martínez, Luis y Javier Martínez Staines. "100 Los empresarios más importantes de México." *Expansión*, mayo de 2000, año XXXI, no. 791, pp. 51-52.

\* Principal accionista

\*\* Miles de pesos constantes al 31 de diciembre de 1999

Varios de los nuevos grupos que hoy dominan la economía nacional ya figuraban como los de mayor dinamismo desde la década de los setenta. Su naturaleza financiera era inherente a su peso económico, y estas capacidades de operar como grupos de capital financiero fueron desplegadas y apoyadas hasta consolidar su capacidad de liderazgo económico y de influencia política, dando lugar a la aparición de nuevos líderes empresariales y de nuevos grupos en ramas con gran dinamismo mundial como en el caso de las telecomunicaciones.

La mayoría de los grandes empresarios son representantes de la segunda generación en los negocios familiares, quienes promovieron –por voluntad o por necesidad– la institucionalización de las compañías: Valentín Díez Morodo (Modelo), Lorenzo Zambrano Treviño (Cemex), Eugenio Garza Lagüera (Femsa), Daniel Servitje Montull (Bimbo), Germán Larrea (Grupo México), Ricardo Martín Bringas (Soriana), Alberto Baillères (Peñoles, El Palacio de Hierro, Ricardo Salinas Pliego (Grupo Elektra), Fernando Senderos Mestre (Desc), Isidro López del Bosque (Grupo Industrial Saltillo), Adrián Sada González (Vitro), Antonio Chedraui (Grupo Chedraui), Bernardo Quintana Isaac (Grupo ICA), Gastón Azcárraga Andrade (Grupo Posadas), Juan Diego Gutiérrez Cortina (Gutsa), Eloy S. Vallina Lagüera (Accel). Los de la tercera generación están encabezados por Emilio Azcarraga Jean de Televisa, es el tercer Emilio Azcárraga al frente del consorcio televisivo. Aunque diferente, otro caso es el de Dionisio Garza Medina de Alfa, quien pese a que no

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

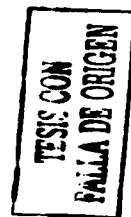
tiene una ascendencia directa, preside el conglomerado industrial regiomontano desde hace algunos años, luego del retiro de su tío Bernardo Garza Sada, quien a su vez había sucedido a Eugenio Garza Sada. Otros nuevos empresarios son Alejandro Soberón de Corporación Interamericana de Entretenimiento, Alejandro Burillo Azcárraga (Pegaso), Tomás Milmo Zambrano (Axtel), Adrián Aguirre (Maxcom), etc.

En síntesis, con la reestructuración económica se lograron mejores condiciones para la acumulación capitalista, para la obtención de grandes ganancias, para la competitividad de las grandes empresas, se reforzó la concentración y centralización industrial, comercial y financiera en unos cuantos grupos que trascendieron en el mercado internacional y en la lista de los hombres más ricos del orbe, desindustrializando al país, haciéndolo más dependiente de la inversión externa, reforzando el dominio comercial de las multinacionales y el predominio de las maquiladoras.

**Cuadro 21**  
**Empresas con más valor de mercado**  
**(Miles de pesos, 1999)**

<b>Empresario</b>	<b>Empresa</b>	<b>Sede</b>	<b>Valor</b>
Carlos Slim Helú	Telmex, Grupo Carso	México, DF	478'787,004
Emilio Azcárraga	Televisa	México, DF	98'428,032
Antonio Fernández Rodríguez, Valentín Diez Morodo	Grupo Modelo	México, DF	84'220,574
Lorenzo Sambrano Treviño	Cemex	Monterrey, NL	78'365,253
Eugenio Garza Lagüera	Femsa, Grupo Financiero Bancomer	Monterrey, NL	68'429,145
Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú	Grupo Financiero Banacci	México, DF	59'681,486
Claudio X. González	Kimberly-Clark de México	México, DF	48'991,056
Daniel Servitje Montull	Grupo Bimbo	México, DF	30'066,840
Germán Larrea Mota Velasco	Grupo México	México, DF	29'578,500
Alfonso Romo Garza	Savia	Monterrey NL	28'507,376

Fuente: elaborado con datos de HERNÁNDEZ Martínez, Luis y Javier Martínez Staines. "100 Los empresarios más importantes de México." *Expansión*, mayo de 2000, año XXXI, no. 791, p. 41.



## 2.6. El neoliberalismo en México

Durante la década de los ochenta la crisis económica, la caída internacional del precio del petróleo, el estancamiento productivo, el crecimiento del endeudamiento público, la incompetencia de la planta productiva, la creciente inflación, las constantes devaluaciones, la especulación financiera, la dolarización, la fuga de capitales, el déficit de la balanza comercial y el acortamiento del ciclo de acumulación de capital se pretendió mitigar con políticas de ajuste como la reducción del gasto público, la privatización de empresas públicas y la flexibilización del ingreso de la inversión extranjera directa bajo el criterio de que el único camino para salir de la crisis y dinamizar la economía era la apertura creciente al exterior.

La estrategia empresarial, por su parte, impuso la racionalización y optimización de los recursos, la aplicación de nuevas tecnologías, la reducción de las plantas, la reestructuración de sus deudas, la capitalización de pasivos, las fusiones, adquisiciones, franquicias o alianzas estratégicas y la búsqueda de mejoras a la productividad. En fin, para remediar los males de la economía, la burguesía y su Estado se acogieron a las bondades neoliberales aplicándolas a pie juntillas para convertir al país en una nación del "primer mundo". En consecuencia:

- 1) Se privatizaron industrias estatales.
- 2) Se limitó la rectoría económica estatal.
- 3) Se abrió de par en par la economía al capital extranjero, incluido el especulativo.<sup>142</sup>
- 4) Se ajustó y redujeron las tarifas arancelarias.
- 5) Se cambiaron leyes para permitir el libre ingreso del capital externo en prácticamente todo tipo de empresas y ramas.
- 6) Se disminuyó el salario (hasta convertirlo en uno de los más baratos del mundo) con el claro propósito de favorecer a unos cuantos grandes consorcios nacionales y a las multinacionales.

Las más afectadas, sin duda, fueron las relaciones laborales, a tal grado que se pueda hablar de un cambio de la forma contractual: de contratos rígido y "protector" a *flexibles* y *patronales*. Ideologías e identidades también fueron afectadas por el neoliberalismo: el nacionalismo revolucionario del PRI y de la CTM se hizo a un lado para adaptarse al pensamiento neoliberal de moda; se impuso una cultura laboral a favor del capital; el intervencionismo estatal se sustituyó por la privatización y la desregulación; el sector social de la economía fue golpeado fuertemente; la idea de salario remunerador se

---

<sup>142</sup> "Por primera vez desde 1995, la inversión extranjera de corto plazo rebasó al monto de la productiva, al advertirse un flujo por 11 mil 227 millones de dólares de enero a septiembre de 1999, y llegar a representar el 57 por ciento de los recursos provenientes de los mercados financieros internacionales. ... Es así como el escenario macroeconómico dejó de ser el principal atractivo para los inversionistas extranjeros que, de manera repentina, decidieron dar un viraje a su planeación y prefirieron destinar sus recursos hacia el ámbito especulativo que en México brindó las mejores ganancias respecto de los demás mercados emergentes." GUTIÉRREZ, Elvia. "Se inclina el capital foráneo por la inversión especulativa." *El Financiero*, 9 de diciembre de 1999, p. 3A.

cambió en el discurso por la de salario según productividad, y en la práctica por los toques salariales; la justicia social por la "solidaridad". Desapareció también del discurso oficial los conceptos de Revolución Mexicana, Estado tutelar y jerarquía suprema de la nación frente al exterior...

Entre 1988 y 1994 el país vive el *clímax de la liberalización* económica, la apertura de las fronteras a la competencia externa, la integración y la apertura con el exterior, particularmente con Estados Unidos, al abandonar los mecanismos tradicionales de regulación. La nación se integró al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), negoció los tratados de libre comercio con Estados Unidos, Canadá (TLC) y Chile, ingresó al club de los ricos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), reingresó a los mercados financieros internacionales, reformó el sistema financiero al privatizar 18 bancos comerciales y establecer las bases para conformar grupos financieros, modificó el marco legal para promover mayor apertura y competencia entre instituciones financieras y en años recientes firmó acuerdos comerciales con la Unión Europea (TLCUE) e Israel

De manera particular la administración salinista se propuso como metas el "adelgazamiento del Estado", hacer competitiva la planta industrial, generar los empleos que requería el país (1 millón 500 mil al año), eliminar los anacronismos (entre ellos el nacionalismo revolucionario, la soberanía), hacer a un lado los mitos del agobio histórico (como el populismo), transformar al partido oficial. Y su designado continuó con la tarea de privatizar empresas públicas (ferrocarriles, puertos, aeropuertos), con la liberalización, desregulación y extranjerización de la economía, así como con la menor participación del Estado, buscando con ello crearle condiciones favorables (en forma permanente) al capital privado nacional y externo. ¿Qué ha resultado?

A dos décadas de aplicación del neoliberalismo la economía mexicana se caracteriza por su elevada vulnerabilidad financiera, por el desplome de los coeficientes de ahorro e inversión, por la acumulación de rezagos que ahondan la desarticulación interna y la desigualdad en el desarrollo de la planta productiva, por la profundización de la inequidad en la distribución del ingreso, por el crecimiento del desempleo abierto y encubierto, por el severo deterioro de los salarios reales, por el descalabro del peso frente al dólar, por el incremento de la desnutrición infantil, la pobreza extrema, por el deterioro de los niveles de bienestar y las condiciones productivas del país, por la reducción de la participación del Estado en el desarrollo económico, por el descenso del PIB per cápita, el decrecimiento de la inversión fija bruta, la pérdida de poder adquisitivo, deterioro de la infraestructura y equipamiento urbano... En cambio, han aumentado la concentración del ingreso y la riqueza nacional en pocas manos, la deuda pública externa, las carteras vencidas, el precio del dinero, las deudas familiares, la dependencia financiera externa, la desnacionalización del aparato productivo y la vulnerabilidad general de la economía mexicana.

Se puede ilustrar la situación como un país con dos economías: una de enclave exportador en crecimiento, en la que predominan la industria maquiladora, la de autopartes y automóviles y las grandes exportadoras nacionales, y otra economía interna, estancada, deprimida. La primera economía involucra, cuando más, al 10% de los mexicanos, la segunda, en cambio, comprende al restante 90% de la población.

Veamos a continuación cómo fue que se llegó a ello y en qué condiciones se encuentran la economía y sociedad mexicanas luego de los cambios introducidos por las administraciones neoliberales priistas, panistas y comparsas.

### 2.6.1. Sus inicios

Las primeras políticas de tipo neoliberal en el país datan de principios de la década de 1980, durante la administración de Miguel de la Madrid. El sustento ideológico de ese momento atribuía al intervencionismo estatal la *causa de todos los males* económicos, por lo que se tomó como base la restauración del papel del mercado como mecanismo casi exclusivo de asignación óptima de recursos, maximizador de la producción y del empleo, corrector automático de eventuales desajustes económicos y garante de la inversión productiva, del desarrollo económico, transfiriendo a los agentes privados, gradual pero sostenidamente, las funciones económicas inherentes al Estado.

Para lograr con tales cometidos se instrumentaron diversas medidas, entre ellas: a) la modernización del aparato productivo (reconversión productiva), b) la reestructuración del sector público y paraestatal, c) la liberalización del mercado nacional, d) la ampliación de las facilidades para la inversión extranjera en prácticamente todas las ramas de la economía, e) la conformación de un amplio sector de la industria maquiladora, f) la orientación de la producción hacia la exportación...

Se impuso la reestructuración productiva de las empresas de punta, particularmente en las automotrices ubicadas en el norte del país. La reestructuración, al principio de la década de 1980, se concentró en las empresas transnacionales de exportación y tuvo como base el cambio tecnológico, modificaciones en la forma de organización gerencial, flexibilización en las relaciones laborales (contratos flexibles), relocalización industrial hacia el norte o la frontera norte y el cambio del tipo de trabajador al dar prioridad a la contratación de fuerza de trabajo joven, sin mayor experiencia laboral, con cultura laboral y sindical diferentes a la tradicional clase obrera mexicana.

Tecnológicamente la reestructuración productiva fue heterogénea. Entre las modernas empresas la tendencia fue la mayor automatización, en la industria eléctrica con plantas generadoras telecontroladas y de mayor capacidad, en la minería automatización computarizada en ciertas áreas de los procesos de beneficios, con trabajadores de mayor nivel educativo, en petróleo, petroquímica y cemento el control computarizado de los procesos productivos, en teléfonos se introdujo el sistema digital, la transmisión por satélite, la fibra óptica, la telefonía celular y centrales totalmente automatizadas, en la industria automotriz la robotización de departamentos como pintura y soldadura, en bancos la informatización, etc.

La reestructuración acentuó la concentración productiva en unos cuantos grupos industriales-financieros como Hermes-Interacciones, Maseca-Banorte, Pulsar-Seguros la República, Prime-Internacional, Carso-Inbursa, Vitro-Serfín, Desc-Mexicano, Alcántara-Bancrecer, Visa-Bancomer que acentuaron su predominio en la economía nacional.<sup>143</sup>

En lo tocante a la organización del trabajo la reestructuración impuso los cfrculos de control de calidad, el control de calidad total, el cero errores, el justo a tiempo, aumento a las cargas de trabajo, mayor rotación laboral, control estadístico del proceso laboral, el aumento del desempleo, la disminución de las prestaciones sociales, del número de trabajadores de planta y de la mano de obra industrial.

<sup>143</sup> Vid. GARRIDO, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." BNCE. *Comercio exterior*, No. 8, vol. 47, agosto de 1997, p. 567.

La reducción de la injerencia del Estado en la economía comprendió la liberación de precios internos, la apertura comercial externa, la liberación de los flujos de inversión extranjera, la privatización de servicios de equipamiento urbano e infraestructura pública y el "achicamiento" del papel del Estado como rector, planificador y promotor del desarrollo económico y del bienestar social, reduciendo o cancelando programas de fomento económico sectorial, de infraestructura económica y de desarrollo social.<sup>144</sup>

Entre 1982 y 1988 las políticas económicas neoliberales que se instrumentaron fueron: a) reducción de la inversión y del gasto público (disminución del Estado en sus funciones de promotor del desarrollo económico y social), b) abandono del Estado de su participación directa en la producción de bienes y servicios, con excepción de las consideradas estratégicas (en ese momento, como petróleo y electricidad), c) saneamiento de las finanzas públicas para convertirlas en superavitarias, d) alza de precios y tarifas del sector público (que contribuyó a disminuir el poder de compra de la población), e) intensificación de las capacidades productivas y exportadoras de un conjunto de grupos industriales, financieros y mixtos, f) adecuación del país a las prácticas internacionales de apertura comercial y fomento de la inversión extranjera (las inversiones en forma directa deberían traducirse en adquisición de tecnología; las inversiones de cartera tendrían que sustituir al insuficiente ahorro interno y proveer las divisas necesarias para financiar el crecimiento; indirectamente se ejercía presión para la modernización de la planta productiva nacional para que afrontara la competencia),<sup>145</sup> g) reducción de los salarios reales mediante través de los topes salariales, h) restricción y encarecimiento de la oferta crediticia (para consumo e inversión), i) subvaluación cambiaria como solución al tradicional problema de la balanza de pagos, que en 1984 sería abandonada a favor de un proceso acelerado de apertura comercial.<sup>146</sup> En síntesis, apertura comercial a ultranza, liberalización a favor de la inversión extranjera, retiro del Estado de algunas de sus funciones económicas (como orientador, regulador y promotor del crecimiento económico y del bienestar social), venta de empresas públicas al capital privado, contención salarial, cambios en la contratación colectiva.

Se dio, por tanto, impulso a las variables macroeconómicas sobre las microeconómicas. Las prioridades fueron el control de la inflación, la reducción del déficit fiscal, así como la atracción de inversiones extranjeras y la apertura al exterior. Se consideró que las exportaciones del sector privado serían el motor del crecimiento. En tal perspectiva las manufacturas privadas fueron el principal pilar de integración al mercado exterior y al proceso de mundialización. Tal proceso se fomentó a través de la liberación de las importaciones (insumos baratos a precios de mercados internacionales) y la privatización de empresas paraestatales.

Los productos con mayor contribución a las exportaciones eran el cemento, la loseta la cerámica, el acero rolado, aceros especiales, tuberías de acero con costura, lámina rolada, alambre magneto, cables de electrónica y químicos. El destino principal de las ventas:

<sup>144</sup> Vid. CALVA, José Luis. "Mercado y estado en la economía mexicana. Retrospección y prospectiva." *Problemas del desarrollo*. México, IIEc/UNAM, abril-junio de 1997, vol. 28, No. 109, p. 72.

<sup>145</sup> Vid. BASAVE Kunhardt, Jorge. "El capital financiero nacional e internacional: sustento del modelo neoliberal mexicano." *Problemas del desarrollo*. México, UNAM/IIEc, julio-septiembre de 1995, vol. 26, No. 102, pp. 60-61.

<sup>146</sup> CALVA, José Luis. "Mercado y estado... *Op. cit.*, pp. 76-77.

Estados Unidos (45%), Canadá (8%), Centroamérica (6%), Europa (4%) y Sudamérica (4%).

Cuadro 22  
Exportación e importación de la industria constructiva  
(1998)

Empresa	Exportaciones*	Importaciones*	Empresa	Exportaciones*	Importaciones*
Occidental Mexicana (minería)	167,042	17,000	Hylsa	977,211	1'974,652
Terza (textil)	350,877	178,073	Grupo industrial Camesa (siderurgia)	670,731	396,145
Girsa (química)	2'010,099	nd	Industrias CH	536,448	98,996
Dupont (química)	1'469,744	2'491,378	Grupo Simec (siderurgia)	349,099	392,909
Ciba (química)	580,936	829,701	APM (siderurgia)	169,121	1'299,516
Basf mexicana (química)	522,609	760,693	Cía. Siderúrgica de California	157,848	325,025
Regio empresas (química)	7,000	81,109	Cía. Siderúrgica de Guadalajara	143,978	64,359
QB industrias (química)	6,189	6,100	Tubacero	137,868	384,259
Basf pinturas (química)	nd	259,464	Nacobre	857,510	949,381
C e m e x y subs.	923,113	371,804	Industrias Monterrey (metálicos)	2'047,779	787,274
Apasco	260,386	135,880	Imsatec (metálicos)	1'265,980	69,005
Gupo cementos Chihuahua	251,341	52,153	Galvac (metálicos)	535,951	484,447
Corporación Moctezuma	nd	134,144	Estral (metálicos)	41,716	4,157
Internacional de cerámica	1'081,522	306,354	Hylsabek (metálicos)	35,027	162,237
Dal-Tile (cerámica)	689,972	264,279	Mexicana de laminación	925	nd
Lamosa	265,347	47,845	Armasel	nd	2,573

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

(cerámica)			(metálicos)		
Porcelanite	73,854	225,214	Ingeniería y fabricaciones mecánicas (metálicos)	nd	5,207
Gres (cerámica)	43,438	49,146	AC Mexicana (maquinaria)	70,133	61,088
Porcel (cerámica)	4,272	102,081	Grupo Condumex (equipo eléctrico)	3'508,460	3'999,094
Pavillón (cerámica)	1,213	45,376	Siemens (equipo eléctrico)	1'479,366	1,893,258
Porcela	229	21,838	IEM	69,521	223,337
Vitro (Vidrio)	6'778,233	5'140,920	Grupo McMillan (equipo eléctrico)	65,388	24,804
Tubos de acero (siderurgia)	3'847,146	1'782,924	Hermi ingeniería (energía)	3,840	15,427
Ímsa (siderurgia)	2'150,515	2'086,763	Tecnología y servicios de agua (agua)	176	13,514
Mexinox (siderurgia)	1'723,987	1'764,530	Maquinaria diesel (distribución)	3,933	223,777
Altos hornos	1'590,889	1'433,141	Maquinaria Igsa (distribución)	nd	180,607
Hylsamex	1'549,167	2'621,335	Bufete Industrial (construcción)	42,023	3,715

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Fuente: elaborado con datos de *Obras*, octubre de 1999, no. 322, vol. XXVI, pp. 56-57.

\* Miles de pesos

Nd. No hay datos

La mayor parte de las exportaciones, al implicar calidad y eficiencia como resultado del desarrollo tecnológico y de estrategias empresariales, las realizaban las filiales de las multinacionales norteamericanas (seguidas por las japonesas y las coreanas),<sup>147</sup> que utilizaron al país como plataforma de exportación y como paraíso fiscal.<sup>148</sup>

<sup>147</sup> En 1995 la inversión nipona estaba presente en 4 inmobiliarias y 8 empresas de la construcción.

<sup>148</sup> Vid. BAKER, George. "Sector externo y recuperación económica en México." BNCE. *Comercio exterior*, No. 5, mayo de 1995, vol. 45, p. 400.



De las exportadoras nacionales sobresalieron Vitro, Grupo Condumex y subs., Tubos de Acero de México, IMSA, Acero y subs., Girsra, Mexinox y subs., Hylsamex y subs., Altos hornos de México y subs. En relación con las importaciones destacan Grupo Condumex y subs., Dupont, Imsa Acero y subs., Hylsamex y subs.<sup>149</sup>

Las exportaciones eran producto de ramas como la automotriz, la petroquímica, las comunicaciones y telecomunicaciones, la construcción, el cemento, el tabaco, las autopartes, los automóviles, la cerveza y malta, el vidrio, equipo electrónico y las maquiladoras que ya se habían vuelto competitivas en términos de productividad del trabajo y de rentabilidad del capital.<sup>150</sup> En cambio, la gran mayoría de las restantes 44 ramas del sector manufacturero se enfrentó a grandes dificultades para integrarse a la mundialización neoliberal.<sup>151</sup>

## 2.6.2. Predominio del neoliberalismo en el país

A partir de 1985 la política neoliberal se orientó a restaurar el papel del mercado como la nueva mano visible garante del funcionamiento óptimo de la economía capitalista. La limitación de la injerencia estatal en la economía implicó reducir y/o cancelar programas de fomento económico sectorial (para la agricultura, las manufacturas...), de infraestructura económica, desarrollo social y de equipamiento urbano.

Las medidas aplicadas en ese entonces tuvieron como objetivo básico generar excedentes para servir a la deuda externa, mediante políticas contractivas de la demanda interna, consistentes en: a) la reducción de la inversión pública y del gasto público programable a través de la disminución y/o supresión de los programas de fomento general y sectorial,<sup>152</sup> b) la restricción y encarecimiento de la oferta crediticia para consumo e inversión, c) la subvaluación cambiaria, combinada inicialmente con el mantenimiento de la protección comercial, que se instrumentó en 1982 como solución tradicional al problema de la balanza de pagos que estalló con la crisis de la deuda y que a partir de 1984 es abandonada en favor de un proceso acelerado de apertura comercial (las importaciones sujetas a control, que en 1984 representaban el 83.4% del total, se redujeron a 27.6% en 1986 y el arancel máximo de 120% fue reducido a 45% en 1986).

Como resultado de la aplicación prolongada y persistente de este paquete de políticas contractivas se produjo el clásico círculo vicioso recesivo: se contrajo la demanda, disminuyó la producción en numerosas ramas y se estancó a nivel agregado –las mayores ventas al exterior no pudieron contrarrestar la contracción del mercado interno–, se desincentivó la inversión, disminuyó el empleo y esto presionó, junto con la política de topes salariales, los ingresos salariales a la baja, deprimiendo la demanda agregada, la producción y la inversión. En suma: un sexenio con crecimiento de 0.2% anual, que implicó una caída del PIB per capita a una tasa del 1.8% anual.

<sup>149</sup> Vid. "Remontar el vuelo." *Obras*, octubre de 1999, p. 55.

<sup>150</sup> Cemex, por ejemplo, que domina el 63% del mercado nacional del cemento, se ha convertido en una de las empresas más eficientes y rentables del mundo; para lo cual establece alianzas, adquiere empresas, compra terminales portuarias y comercializadoras en el exterior, en la perspectiva de la integración interna y externa.

<sup>151</sup> Vid. DUSSEL Peters, Enrique. "Saldos del modelo exportador." *Expansión*, septiembre, de 1998, No. 749, vol. XXIX, pp. 163-164.

<sup>152</sup> El gasto público en fomento industrial como porcentaje del PIB disminuyó del 8.1% en 1982 al 2% en 1988 y la inversión pública se redujo del 10.4% al 4.6% del PIB.

El denominado Pacto de Solidaridad Económica, decretado en diciembre de 1987 asumió como prioridad la estabilización de los precios, utilizando como instrumentos principales: 1) la aceleración de la apertura comercial (la tasa arancelaria máxima fue reducida de golpe de 45% al 20% y las importaciones sujetas a permisos previos se redujeron de 27.6% en 1987 al 9.2% en 1991; 2) deslizamiento cambiario del peso frente al dólar a un ritmo menor que el diferencial inflacionario entre México y su principal socio comercial, lo que desembocó en la creciente sobrevaluación del peso; 3) la eliminación del déficit fiscal a través de la perseverante reducción de la inversión pública; 4) la aceleración de la privatización de las empresas paraestatales (compañía telefónica, bancos, acereras...) que se redujeron de 437 en 1987 a 99 en 1993; 5) supresión de programas de fomento económico sectorial, el gasto en fomento industrial se redujo del 9.2% en 1987 a 4.8% en 1994 y la inversión pública disminuyó del 5.6% al 3.5%.

A partir de 1988 el con el Pacto económico se modificó la política cambiaria, se renegoció la deuda externa, se abrió completamente la economía nacional a la inversión externa mediante la intermediación de la Bolsa de Valores; se conformaron los grupos financieros y se privatizó la banca y vendieron importantes consorcios empresariales públicos como Cananea, Telmex, Aeronaes de México, Mexicana de Aviación, Miconsa, Refinerías de Azúcar, Fomento Azucarero, Grupo Dina, entre otros.

Para apoyar a los grandes grupos privados nacionales y al capital externo, la política neoliberal salinista se sustentó en dos supuestos: a) todas las experiencias de desarrollo tardío habían requerido de flujos abundantes de capital externo que compensen las insuficiencias de ahorro interno, y b) se insistió que se necesitaban empresas nacionales fuertes para competir en un mercado nacional abierto para generar divisas por sus actividades en los mercados externos. Se decía que ambos aspectos tendrían la capacidad de arrastrar al conjunto de la economía hacia el crecimiento —lo que no se logró, pero sí se benefició a los grupos del capital industrial y financiero nacional.

La apertura de los mercados financieros, que comprendió la reforma de la legislación sobre inversión extranjera y la Ley del Mercado de Valores, se convirtió en el instrumento complementario esencial para atraer ahorro externo y financiar de el enorme y creciente déficit de cuenta corriente que resultó de la política comercial y cambiaria, dando lugar a una especie de reaganomics salinista: endeudar al país y enajenar activos nacionales para comprar en el exterior mercancías que compitieran con las nacionales y presionar la inflación a la baja.

Luego de la crisis financiera de diciembre de 1994, la estrategia gubernamental asume la prioridad dual de servir a la deuda externa y abatir la inflación desencadenada por la devaluación, empleando como instrumentos centrales de política económica: i) la reducción de la inversión pública y del gasto público corriente, ii) el alza de los precios y tarifas del sector público; iii) una nueva reducción de los salarios reales, iv) una política monetaria y crediticia restrictiva, y v) una sobrevaluación cambiaria que se mantuvo hasta los primeros meses de 1996. Desde luego, se preservaron los principios básicos del modelo neoliberal como la apertura externa de la economía, la reducción de las funciones del Estado en la promoción del desarrollo económico general y sectorial, y la continuación de las privatizaciones (puertos, aeropuertos, ferrocarriles).

El sector exportador erigido como el motor de crecimiento económico hizo de éste el enclave que se desarticuló del resto de la economía nacional. De hecho, el aumento de las exportaciones manufactureras presentado por la estrategia neoliberal como su carta de

triunfo, agudizó, en vez de superar, la desarticulación interna y la desigualdad en el desarrollo de la planta productiva, al crecer vertiginosamente el componente importado de la producción y exportación manufacturera, que desplazaba las partes nacionales. De esta manera, lejos de ejercer un efecto de arrastre sobre la planta productiva mexicana, las industrias exportadoras transmiten sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo fuera del país.<sup>153</sup>

Cuadro 23  
Estructura de las exportaciones  
(Enero-septiembre 1998)

Rama	Porcentaje	Rama	Porcentaje
Manufacturas	64.9	Agropecuarias	2.7
Maquiladoras	32.1	Extractivas	0.3

Fuente: elaborado con datos de Banxico.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Otras medidas instrumentadas con el fin de fortalecer al sector privado nacional y extranjero fueron la intensificación del trabajo y la reducción del poder sindical, mengua de derechos como la contratación colectiva, la huelga, la jubilación; la liberación de precios (se aumentaron los precios de 2 mil 500 mercancías sujetas a control oficial); estímulos a la exportación; la privatización de empresas estatales; reprivatización de la banca y de actividades financieras; venta de empresas no bancarias nacionalizadas con la banca, dando prioridad a los banqueros para su adquisición; regreso a los exbanqueros de las aseguradoras, casas de bolsa y las demás agencias financieras no bancarias, permitiéndoles de hecho operar como intermediarios financieros (banca paralela); desarrollo estatal del mercado bursátil (Cetes), concentrado por los intermediarios financieros; especulación bursátil que alcanzó niveles de récord; aumento de las tasas de interés para que los grandes capitalistas multiplicaran su capital dinero a costa del endeudamiento público; devaluación del peso frente al dólar para favorecer a las empresas exportadoras; estímulos fiscales a la depreciación acelerada; capitalización de pasivos (*swaps*), sustitución de deuda pública por inversión y cambio de deuda por acciones; programas específicos de apoyo a las empresas altamente exportadoras.<sup>154</sup>

### 2.6.3. Resultados

Lejos de crear una economía moderna, fuerte y del primer mundo, el paradigma económico que absolutiza al individualismo y al "mercado libre" ha ocasionado la concentración de la

<sup>153</sup> La apertura indiscriminada de la economía mexicana ocasionó el quiebre de un alto porcentaje de la mediana, pequeña y micro planta productiva nacional (más de 85 mil hasta 1995), con la tendencia a desaparecer ramas como la del juguete, la del calzado y el vestido que representan el 98% de las unidades fabriles y más del 65% del empleo del país. De ahí que los industriales mexicanos de la transformación hayan observado con alarma la ruptura y pérdida de eslabones completos de las cadenas productivas. *Vid.* Basave, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996, p. 237. CALVA, José Luis. "La reforma económica de México. Resultados 1983-1997." U de G. *Carta económica regional*. Marzo-abril de 1998, pp. 29-35.

<sup>154</sup> *Vid.* MORALES, Josefina. *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*. México, UNAM/Nuestro Tiempo, 1992, pp. 166-169.

riqueza a escala sin medida, en unas cuantas manos, en unos cuantos grandes grupos financieros, industriales y comerciales<sup>155</sup> y la socialización creciente de la pobreza.

Ha cancelado el bienestar de más de 70 millones de mexicanos al disminuirles su poder adquisitivo en más del 80%, ha reducido la cobertura de los sistemas de seguridad social, de pensiones y jubilaciones, ha aumentado la precariedad en el empleo y la inseguridad, ha propiciado el cierre y quiebra masiva de empresas medianas y pequeñas, ha privatizado servicios públicos como obras de equipamiento urbano, crisis de la planta industrial, crisis financieras, mayor concentración de las actividades económicas en unas cuantas manos, la monopolización de sectores importantes de la economía, la contracción del mercado nacional, la escasa generación de ahorro interno, el dominio del capital especulativo; mercado de divisas inestable y volátil, mínima inversión externa directa, una estructura privada dominada por el sector servicios (particularmente los financieros), crecimiento del desempleo, de la desnutrición, la inseguridad, de la militarización del país, incremento de la represión, la constante y creciente violación de los derechos humanos y la creciente incredulidad social, etc.

Cuadro 24  
Empresarios multimillonarios del país  
(2000)

Lugar en México	Lugar en el mundo	Empresario	Fortuna*
1	47	Carlos Slim Helú	7.9
2	283	Lorenzo Zambrano	2.1
3	288	Familia Garza Lagüera	2.0
4	371	Jerónimo Arango	1.5
5	372	Ricardo Bringas	1.5
6	378	Emilio Azcárraga Jean	1.5
7	399	Familia Saba Raffoul	1.4
8	403	Ricardo B. Salinas Pliego	1.4
9	428	Alfonso Romo Garza	1.2
10	430	Familia Aramburuzabala	1.2
11	431	Alberto Bailleres	1.2
12	462	Germán Larrea	1.1
13	464	Carlos Peralta	1.1

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 16 de junio de 2000, p. 6.

\* Miles de millones de dólares.

La concentración y centralización de capital en unos cuantos grupos ha hecho crecer enormemente el poderío de algunos capitalistas (ha encumbramiento de unos cuantos prohombres de negocios) y la polarización entre quienes tienen capital y los que viven de la venta de su fuerza de trabajo, ocasionando, asimismo, la descapitalización de pequeños, medianos y grandes capitalistas, como pocas veces se había visto en el país.

Los grandes consorcios han sido los directamente beneficiados por la reestructuración neoliberal por controlar la mayor parte del capital privado nacional, por encabezar a los principales grupos económicos, a los compradores de empresas estatales (incluyendo los bancos), a los dueños de las pocas empresas que concentran la actividad exportadora del país, convertidos en los dirigentes formales o de facto de casi todas las

<sup>155</sup> Recordemos que en 1994 México fue el país con la más alta tasa de crecimiento de multimillonarios en el orbe.

TEXICO CON  
 FALLA DE ORIGEN

agrupaciones patronales, en asesores presidenciales e ideólogos, en los interlocutores de programas gubernamentales.<sup>156</sup>

El neoliberalismo causado, además, la desindustrialización: la planta y el equipo industrial se encuentran estancados, la producción (y en algunos casos la productividad) industrial han sufrido un descenso general al desaparecer ramas de la industria de bienes de capital, al crecer la vulnerabilidad de la economía nacional frente al mercado externo (sobre todo ante la economía norteamericana, con la que se realiza la mayor parte de la actividad comercial).

Las medidas liberales han agudizado el déficit comercial y acrecentado las importaciones al liberalizar las importaciones, eliminar los controles de las importaciones y los movimientos de capital, por privatizar empresas y ramas industriales estratégicas en beneficio de unas cuantas personas o grupos (ninguna nación puede garantizar la satisfacción de las necesidades sociales teniendo como base a unas cuantas macroempresas que exportan y a la mayoría de la planta industrial en la subsistencia). Se cierran empresas, se despide a miles de trabajadores, se eliminan cláusulas importantes de los contratos colectivos de trabajo y se desaparece y golpea a sindicatos.

Se ha contraído la demanda, disminuye la producción en numerosas ramas (entre ellas la agricultura);<sup>157</sup> las mayores ventas al exterior no han podido contrarrestar la contracción del mercado interno; se desincentiva la inversión productiva (no así la especulativa); disminuye el empleo que presiona (junto con la política de topes salariales) los salarios a la baja, deprimiendo la demanda agregada, la producción y la inversión. Especulación sin freno; endeudamiento masivo; descenso del nivel de vida de la mayoría de la población trabajadora.<sup>158</sup> La entrada de capitales, promovida tanto por la privatización como por la liberalización de la economía no logra una mayor disponibilidad crediticia, ni mayor inversión para retomar el crecimiento sostenido de la economía para la generación de empleos bien remunerados.<sup>159</sup>

El aparato productivo se ha vuelto más dependiente de las importaciones; la dependencia financiera respecto de la inversión extranjera de cartera ha aumentado la inestabilidad del sector externo.

El sector financiero no tuvo condiciones de competitividad frente a instituciones internacionales y se ha extranjerizado; su venta lleva al predominio de los inversionistas extranjeros, con la consecuente *pérdida de autonomía* para determinar nacionalmente la política crediticia, de pagos y de crecimiento económico.

La política económica se dicta prácticamente en las oficinas (aunque luego parece que es en los pasillos) del FMI y del Banco Mundial, y los grupos dominantes de la región

---

<sup>156</sup> Vid. CONCEIRO Borquéz, Elvira. *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. México, UNAM/Era, 1996, p. 15.

<sup>157</sup> Después de la reforma salinista y del predominio del neoliberalismo en la agricultura, la producción agrícola está estancada, con un promedio de crecimiento anual del 1% en los últimos 15 años; lo mismo acontece con la ganadería, la silvicultura (de ahí que las importaciones se hallan triplicado en la última década y la balanza agropecuaria sea negativa); las siembras disminuyen, se abandonan cultivos por los bajos precios de garantía y los altos costos de los abonos y pesticidas; el crédito es cada vez más caro, las carteras vencidas se incrementan: en fin, lo que se ha hecho deliberadamente es desalentar cultivos tradicionales como el café, maíz, frijol, tabaco, algodón, cacao... que se adquieren cada vez en mayores cantidades del extranjero.

<sup>158</sup> Vid. SALAMA, Pierre. "Algunas lecciones de la historia reciente de América Latina." BNCE. *Comercio exterior*, No. 6, vol. 45, junio de 1995, p. 431.

<sup>159</sup> Vid. HUERTA G., Arturo. "La crisis del neoliberalismo mexicano". IEEc/UNAM. *Problemas del desarrollo*. Abril-junio de 1995, vol. 26, No. 101, p. 8.

asumen un comportamiento frente al imperio norteamericano que hace pensar en la idea de una burguesía intermediaria (o compradora). Tal ha sido el caso de la denominada cumbre de Monterrey.

Con el neoliberalismo se avanza en la diferenciación de las regiones del país, que realizan obras de equipamiento urbano para hacerse más atractivas a la inversión privada y que pueden convertirse en ejes (o enclaves) de la acumulación de capital para toda la zona, como son, por citar dos casos, las inversiones en megaproyectos (como el Puebla-Panamá) y en maquiladoras.

Otras de las secuelas han sido: procesos productivos completamente subordinados al capital externo, deterioro del salario real, aumento del desempleo, flexibilización de la contratación colectiva (fin al "proteccionismo laboral"); eliminación de leyes y contratos que impiden la libre contratación obrera, el quiebre o cierre de una gran cantidad de empresas que no pudieron subsistir frente a las nuevas medidas; reducción de la vida productiva del obrero, deshumanización de los procesos laborales. El predominio del capitalismo salvaje, la reestructuración productiva y el cambio del Estado benefactor han ido de la mano con la desarticulación de las luchas obreras y con la recomposición de nuevos sujetos sociales que tienen que mirar hacia el futuro, ante el cambio de terreno (procesos de trabajo) en el conflicto con el capital. Esto es, en sus enfrentamientos con el capital la clase obrera ha sido constantemente golpeada, desarticulada, derrotada y está en una situación desfavorable tanto en lo que se refiere a la correlación de fuerzas, como por la crisis del sindicalismo.

Pero sobre todo, el neoliberalismo ha representado un ataque frontal contra el trabajo asalariado. Se ha reducido drásticamente el precio de la mano de obra (por consiguiente aumenta la tasa de plusvalor) y, por esta vía, se recomponen las tasas de ganancia, se modifican los contratos colectivos y eliminan cláusulas favorables a los trabajadores que viven ahora con la zozobra constante de la amenaza del desempleo.

La política neoliberal constituye también una redistribución regresiva de los sistemas de producción, de salud, de educación, de seguridad social y de construcción habitacional popular.<sup>160</sup>

¿A quién se ha favorecido más? Como se ha insistido en otras partes del presente trabajo, al capital financiero, más precisamente al gran capital de préstamo y especulativo en el plano nacional e internacional —sobre todo al de origen norteamericano, y a unas cuantas empresas y grupos que han sido los más beneficiados por su cercanía con los privatizadores de la administración pública, o por la corrupción que impera en el gobierno.

Las políticas neoliberales han contribuido a aumentar las transferencias de excedentes del país hacia el norte, en un orden de magnitud seguramente superior al de la etapa anterior a la de su prevalencia.

Trabajadores, pueblos y etnias han sufrido los estragos de las recetas neoliberales que atentan en forma depredadora, empobreciéndolos, explotándolos y eliminando (o expulsando) poblaciones para apoderarse de territorios y recursos naturales, sin importar que destruya al medio ambiente y la ecología.

---

<sup>160</sup> "... Los jóvenes que se crearon en los 80, y los que procuran desarrollar un futuro, no saben más que de inflaciones, devaluaciones, derroches, corrupción, deuda, baja en el nivel de vida, crisis, endeudamiento, y la expectativa que la economía está hechizada por una ley sexenal inalterable: crisis y devaluación?" SALINAS León, Roberto. "Economía mexicana 1969-1999. Los años perdidos." *Expansión*, No. 770, julio de 1999, año XXX, p. 73.

En síntesis, con el neoliberalismo se ha fortalecido y beneficiado a unos cuantos grupos económicos, haciendo a nuevos capitalistas multimillonarios,<sup>161</sup> se ha acrecentado la pobreza hasta convertirla en extrema, y se ha reforzado la tendencia de la economía mexicana de ser un país maquilador.

**Cuadro 25**  
**Empresas que más aumentaron de valor**  
**(Miles de pesos; 1999)**

<b>Empresario</b>	<b>Empresa</b>	<b>Sede</b>	<b>Crecimiento (1998/1999)</b>
Carlos Slim Helú	Telmex, Grupo Carso	México, DF	238'008,757
Emilio Azcárraga Jean	Televisa	México, DF	59'864,832
Lorenzo Zambrano Treviño	Cemex	Monterrey, NL	47'860,811
Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú	Grupo Financiero Banacci	México, DF	37'877,310
Eugenio Garza Lagüera	Femsa, Grupo Financiero Bancomer	Monterrey, NL	26'744,310
Antonio Fernández Rodríguez, Valentín Díez Morodo	Grupo Modelo	México, DF	15'933,622
Germán Larrea Mota Velasco	Grupo México	México, DF	12'783,176
Ricardo B. Salinas Pliego	Tv Azteca, Grupo Elektra	México, DF	10'110,902
Dionisio Garza Medina	Alfa	Monterrey, NL	9'651,992
Ricardo y Francisco Javier Martín Bringas	Grupo Soriana	Monterrey, NL	6'923,451

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Fuente: elaborado con datos de HERNÁNDEZ Martínez, Luis y Javier Martínez Staines. "100 Los empresarios más importantes de México." *Expansión*, mayo de 2000, año XXXI, no. 791, p. 41.

<sup>161</sup> "Durante el sexenio de Salinas el poder cambió de manos. Su sede real está en el capital financiero, que controla la producción material de bienes y servicios y los intercambios internos y externos. A ese poder se remiten las infinitas redes que envuelven al Distrito Federal, gobiernan a sus autoridades y rigen sus destinos... Es un financiero el hombre más poderoso de México, figura simbólica del nuevo poder que quiere alzar su torre sobre las ruinas más antiguas." GILLY, Adolfo. "El interregno y el aventurero". *La Jornada*, 2 de octubre de 1997, p. 12.

#### 2.6.4. La crisis del neoliberalismo

Si a principios de la década de los noventa el neoliberalismo aparecía como el triunfador indiscutible en los terrenos económico, social, político, jurídico e ideológico, al iniciar el siglo XX la situación es distinta. Ya no es la política de moda indiscutible, alternativa a los males del sistema capitalista, ni siquiera para quienes tanto la habían alabado.

El neoliberalismo está orillando al capitalismo a una crisis financiera mundial de consecuencias impredecibles.<sup>162</sup> La economía mundial capitalista se encuentra al borde del abismo: la urgencia ahora es la regulación de los movimientos del capital y del comercio internacional financiado por crédito telemático que se realiza con valores, acciones o títulos.

La crisis del neoliberalismo se expresa, asimismo, por los grandes problemas que ha causado en el empleo, la distribución (o concentración) de la riqueza, en el desarrollo sustentable y en la ecología mundial, todos ellos agudizados y sin solución inmediata.

El barco neoliberal empezó a hacer agua con la recesión desencadenada por el crack de 1987 y con las medidas anticíclicas de 1990. Al parecer ya no existen muchas dudas de que estamos en el umbral de la transformación del pensamiento económico neoliberal. De 1990 a 1993 se fue aceptando un hecho incontrovertible: la economía mundial se encontraba sumida en una grave recesión; los valores financieros e inmobiliarios, inflados por el auge de 1983-1987, entraron en una franca bancarrota arrastrando consigo a algunos de los grandes bancos y aseguradoras de Estados Unidos y de otros países. El desempleo alcanzó índices extremadamente elevados.<sup>163</sup>

Luego de dos décadas de radical aplicación, el neoliberalismo ha conducido a recurrentes crisis financieras que han sacudido los mercados monetarios y a la economía del planeta. Las crisis financieras avanzan a convertirse en una crisis y recesión mundiales, y a inestabilidades monetaria, social y política. La crisis financiera del sureste asiático se extendió a mercados financieros estratégicos como el de Tokio (donde quebró bancos de primer orden), a China (que pudo resistir sin devaluar), a Rusia (que devaluó el rublo y tuvo que suspender el pago de su deuda), a Brasil (afectando de paso los principales mercados del continente) que junto con México han aplicado con rigor las recomendaciones del FMI y ni así lograron detener la salida de capitales —lo que expresa que la fidelidad doctrinal no evita ni la crisis financiera ni la descapitalización de las economías.<sup>164</sup>

<sup>162</sup> "... A menos de que sea reformada radicalmente, la economía mundial corre el riesgo de caerse en pedazos en medio de una repetición... de las guerras de mercado, las devaluaciones competitivas, los colapsos económicos y las agitaciones políticas de los años treinta." Gray, John. "Las desilusiones del capitalismo globalizado. Falso amanecer." *Nexos*, agosto de 1999, no. 260, p. 35.

<sup>163</sup> "... creo que el liberalismo como proyecto político efectivo ya cumplió su función y está en proceso de derrumbarse bajo el impacto de la crisis estructural de la economía-mundo capitalista." WALLERSTEIN, Immanuel. *Después del liberalismo*. México, UNAM/Siglo XXI, 1998, 2a. ed., p. 92.

<sup>164</sup> "La crisis asiática es un signo de que los libres mercados globales son ingobernables. Una burbuja de proporciones históricas que puede estallar en Estados Unidos; una deflación atrincherada en Japón emergente en China; la depresión en Indonesia y en varios países asiáticos más pequeños; la crisis financiera y económica y un probable cambio de régimen en Rusia; ninguno de estos procesos augura estabilidad. Muestran lo inestable de la economía mundial entera." Gray, John. "Las desilusiones..." *Op. cit.*, p. 36.



Crisis que ha agudizado los problemas sociales. Según el *Informe sobre desarrollo humano* 1998 de Naciones Unidas, alrededor de 1,300 millones de personas viven con menos de un dólar al día y aproximadamente 3 mil millones subsisten con menos de 2 dólares. En cerca de 100 países el ingreso es actualmente inferior al que percibían hace una década. De los 4 mil 400 millones de personas que habitamos las naciones subdesarrolladas 1,300 millones carecen de agua potable, 3 mil millones son privados de los servicios de salud, la cuarta parte carece de vivienda adecuada, 2 mil millones no tiene luz eléctrica, 880 millones de niños no asiste a la escuela primaria...

En el extremo opuesto los más beneficiados por el neoliberalismo son unas cuantas personas, las más ricas del mundo, cuya riqueza conjunta es superior al billón de dólares, equivalente al ingreso del 50% de la población mundial pobre. La fortuna de las 3 personas más ricas es superior al PIB de los 48 países más pobres; las riquezas de los 25 hombres más ricos superan el PIB del total de África subsariana, las de los 32 más ricos el de toda Asia meridional, y los 48 más ricos al de China con todo y sus más de 1,200 millones de habitantes.

En diversos países los niveles de pobreza extrema han llegado a situaciones dantescas: más de mil millones de seres humanos en el mundo ganan menos de 8 pesos mexicanos per cápita al día y aún en los países altamente industrializados el desempleo crece cotidianamente. Esto es, a finales del siglo XX un tercio de la población mundial era prescindible para la economía de libre mercado dominada por las empresas multinacionales.<sup>165</sup>

Frente a tal panorama los trabajadores del mundo se manifiestan cada vez más en contra del neoliberalismo, y a diferencia de hace algunos años, ahora la mayor parte de los gobernantes europeos occidentales ya no son de derecha o abiertamente conservadores, la mayoría de los gobiernos han pasado a ser de centro-izquierda (sólo España tiene un gobernante conservador). Y ante la magnitud de la crisis neoliberal, se habla ya abiertamente de una tercera vía de desarrollo.

Los herederos de Margaret Thatcher fueron rechazados por la mayoría de la población británica en 1997, cuando la victoria espectacular del Partido Laborista marcó el fin de una era y el inicio de un nuevo programa económico, social y político. A dicho triunfo siguió el retorno al poder, en Francia y Alemania, de los socialistas, socialdemócratas, respectivamente, transformándose así Europa en un continente gobernado mayoritariamente por esos partidos. La socialdemocracia europea ha retornado al gobierno en 13 países de la Unión (de un total de 15).

Los ex-comunistas que propusieron un programa socialista democrático alcanzaron importantes victorias en toda Europa Oriental y en la antigua Unión Soviética. En Europa Oriental y en la exURSS los sectores liberales fueron llevados al gobierno al abrigo de una campaña internacional que pierde fuerza día con día y deja un lastre de desempleo, corrupción, crisis y caos económico.

El fetiche de que la participación estatal en las actividades económicas era la causa de los males de la acumulación capitalista y que la privatización de las actividades y el libre comercio el abracadabra de la felicidad, ha alcanzado sus límites.

En efecto, la supuesta superación de los problemas del capitalismo y su mantenimiento como el punto final de la evolución de la humanidad, como la última forma

---

<sup>165</sup> ARAUJO Rodríguez, Octavio. "Política y neoliberalismo." Saxe-Fernández, John (coord.). *Globalización: crítica a un paradigma*. México, UNAM/Plaza y Janés, 1999, p. 354.

de gobierno humano posible, es desmentida por la realidad de las propias pugnas interburguesas y la lucha social. La crisis financiera y la recesión por la que están pasando varias naciones del orbe es sólo un reflejo de ello.<sup>166</sup> Lo mismo las guerras regionales; o el desplazo de gobernantes partidarios a ultranza de la política neoliberal.

En la esfera social, la interminable serie de ajustes implantados con la promesa de que sería "el ajuste final" rumbo a la prosperidad ha erosionado la credibilidad de las clases popular, pequeño-burguesa y de sectores burgueses. Es evidente que las políticas de ajuste sólo proporcionan recursos de corto plazo, al tiempo que deprimen los mercados y debilitan la capacidad de producir, lo que ha creado un ciclo de endeudamiento, de crisis de balanza de pagos y la fuga de capitales.

La erosión de la confianza de las clases afectadas se ha acompañado del descenso social (del número cada vez menor) de apoyo, claves para el modelo neoliberal; no sólo los pobres y los sectores medios, sino también grupos empresariales afectados duramente por las deudas contraídas en dólares y la devaluación dudan de la benevolencia neoliberal o de plano se manifiestan opuestos a tales medidas. En esta fase de declinación, sectores burgueses e incluso personajes de las fuerzas armadas y la jerarquía eclesiástica rompen con el régimen neoliberal. En la esfera política, el régimen depende cada vez más de la fuerza militar para imponer sus medidas y conservar el poder, lo que pone en tela de juicio la legitimidad de la política, y hace imprescindible su transformación.

Actualmente el neoliberalismo ya no tiene los recursos económicos, reservas políticas ni el apoyo social de los períodos anteriores.<sup>167</sup> El prolongado proceso de privatización ha desprovisto al régimen neoliberal de una fuente de ingresos, de bienes valiosos para atraer créditos del extranjero. La economía abierta ha socavado a las fuerzas productivas de la economía, incrementando los desequilibrios y ha obligado al régimen a buscar inversiones especulativas para equilibrar las cuentas externas.

Para los grupos de poder constituye una fuente creciente de preocupación el resurgimiento de movimientos armados, al tiempo que en algunos países nacen oposiciones militares de cuño nacionalista que ganan apoyo popular (como en Venezuela, en ocasión del "caracazo"), e insurrecciones sociales como en el caso argentino.

Es mediante el proceso electoral como los neoliberales buscaron legitimarse, junto con su programa político opuesto a los intereses de las mayorías. Los procesos electorales se complementaron con un régimen represivo en el que las fuerzas armadas desarticularon a las organizaciones sociales, eliminaron los sindicalistas militantes y domesticaron a políticos e intelectuales dispuestos a convertirse en los cortesanos del señor del imperio.<sup>168</sup>

---

<sup>166</sup> "Una aguda crisis financiera y política está sacudiendo al mundo. Si no se controla, esta crisis conducirá a la desintegración del sistema capitalista global. Es una crisis que transformará permanentemente la actitud del mundo hacia el capitalismo y el libre mercado..." SOROS, George. "Capitalismo global. ¿Última llamada?". *Nexus*, agosto de 1999, no. 260, p. 7.

<sup>167</sup> "... En Gran Bretaña, Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda, junto con otros países como México, Chile y la República Checa, gobiernos con fuerte influencia de las ideas del libre mercado fueron capaces de dismantlar muchas de sus herencias corporativas o colectivistas. Pero en todos los casos las coaliciones iniciales que hicieron políticamente posibles las políticas de libre mercado, fueron socavadas por los efectos a mediano plazo de estas mismas políticas." Gray, John. "Las desilusiones..." *Op. cit.* p. 37.

<sup>168</sup> A través del proceso electoral los neoliberales controlan al régimen y al Estado, con lo que tienen la continuidad y el poder, aun cuando sea cuestionable su representatividad. Las revueltas populares, por su parte, reflejan los intereses de la mayoría, pero carecen de continuidad y, en la mayoría de los casos, de bases institucionales fuertes y de propuestas programáticas alternativas que los apoyen.

Las políticas neoliberales han afectado drásticamente a la mayoría de la población, en forma profunda y constante. Las medidas socio-económicas extremas del neoliberalismo, la gran cantidad de afectados y la profundidad de la declinación del nivel de vida son factores que recorren las clases, los géneros, las razas, las regiones geográficas y son la razón de los movimientos sociales compuestos por una amplia gama de fuerzas dispuestas a la movilización.

Varias de las movilizaciones sociales, las huelgas y los levantamientos son de rechazo al programa político neoliberal. Las revueltas masivas, las movilizaciones sociales, las huelgas generales, las ocupaciones de tierras y los levantamientos regionales que suceden casi inmediatamente después de las victorias electorales neoliberales rechazan, en parte o en todo, el programa político neoliberal (privatizaciones, ajustes estructurales, limitaciones salariales, aumentos en el transporte, etc.). Si bien en esta lucha desigual, la resistencia política, sindical y popular ha sido derrotada y/o desgastada por los gobernantes neoliberales y la represión, no cesó.

Las movilizaciones sociales ponen entredicho las supuestas bondades neoliberales y abren las perspectivas de construir una política alterna, basada en un proyecto diferente que ponga como eje la satisfacción de las necesidades primordiales de todos los afectados por el neoliberalismo y la defensa de la soberanía nacional.

La historia política reciente ilustra la creciente y heterogénea oposición al neoliberalismo en su declinación. Es necesario apostar a la unidad en la diversidad para derrotar al neoliberalismo que está terminando no sólo con la vida de la humanidad sino también con la del planeta (destrucción de las reservas ecológicas, agudización de la contaminación del medio ambiente, calentamiento del planeta...).

Estamos en los umbrales del fin de un sistema que se impuso por la violencia y con ella trata de subsistir, pero ha perdido legitimidad social.

Con la crisis del neoliberalismo ha disminuido la credibilidad en las instituciones estatales que se debilitan a la par que la prevalencia de la "mano invisible del mercado". Las fuerzas de la estructura mercantil están en decadencia, lo que se refuerza peligrosamente con la maquinaria de la muerte de las fuerzas policíacas y militares, que hacen crecer la inseguridad social.

El neoliberalismo no ha sido una política de progreso social, como afirman sus defensores, sino más bien de regresión ¿o cuándo la humanidad había tenido tantos millones de personas en pobreza extrema? Socialmente, por donde se le mire, es infuncional por ello está siendo cuestionado en todas partes del orbe. Hasta sus más obstinados y fervientes impulsores están perdiendo la fe en el credo neoliberal.<sup>169</sup>

De ahí que miembros de la socialdemocracia hablen, de manera más o menos insistente, de la necesidad de una "tercera vía". Esto es, la "tercera vía" está asociada con el intento de los partidos socialdemócratas de presentar una vía alternativa al credo neoliberal, dentro de la economía mundializada, rescatando el papel del Estado benefactor, el de la sociedad civil, el de la inversión social, la democracia cosmopolita, la eficiencia administrativa, el del gobierno como administrador de riesgos, el gobierno y la sociedad en asociación, el compromiso con el sector terciario, la protección de la esfera pública, la

---

<sup>169</sup> George Soros, por ejemplo, en su reciente libro *La crisis del capitalismo global*, expresa que el sistema capitalista mundializándose está viniendo abajo, que el declive del mercado bursátil en Estados Unidos es sólo un síntoma, y un síntoma tardío además, de los problemas más profundos que aquejan a la economía mundial, cuyos mercados bursátiles han sufrido desplomes más graves que la crisis de Wall Street de 1929.

limitación de la meritocracia.... La "tercera vía" pretende demostrar la viabilidad de un punto intermedio que mantenga la economía de mercado y los pilares sociales del Estado benefactor.

#### **2.6.4.1. Luchas contra el neoliberalismo**

Las manifestaciones masivas en contra de las grandes reuniones de organismos multilaterales para promover el libre comercio se han generalizado desde noviembre de 1999 en Seattle. En prácticamente todas (Washington, Melbourne, Davos, Niza, Praga, Cancún, Quebec, Barcelona, Génova) "miles de globalizados" han construido amplias coaliciones sociales y *tomado* las calles para oponerse a ellas. Los altos funcionarios del Banco Mundial, la OMC y el FMI y la burocracia gubernamental se tienen que reunir protegidos por policías y fuerzas de seguridad. Todo el poder de que disponen no ha sido capaz de evitar el asedio en su contra.

La temática de la que se ocupa es tan amplia como novedosa: el proyecto de desarmar los mercados impulsando un impuesto a las transacciones financieras, el rechazo a los organismos genéticamente modificados, la defensa de las economías campesinas y la cultura indígena, la pelea contra el racismo y a favor de la migración. Son luchas en contra de un modelo de globalización que ha roto las redes de solidaridad social y ha generado mayor exclusión. Frecuentemente están inscritas en una dinámica anticapitalista.

Quiénes participan en las movilizaciones son las nuevas víctimas de la mundialización, son jóvenes que se involucran por convicciones éticas o convencidos de que detrás de la agenda del libre comercio se esconde un ataque a las regulaciones nacionales que defienden el medio ambiente, la sanidad y el empleo. Todos están convencidos de que la mundialización del capitalismo neoliberal se conduce sin democracia alguna; los funcionarios de las agencias multilaterales toman decisiones que afectan a la humanidad entera pero dan cuenta de sus acciones a sólo un pequeño grupo.

La crisis de las *vacas locas* y la alerta alrededor de la fiebre aftosa, las semillas genéticamente modificadas, la migración masiva, el calentamiento global, la afectación del medio ambiente, la desaparición de las culturas locales son hechos que han sensibilizado a muchos activistas. Su actitud no es sólo de solidaridad hacia los otros sino de lucha por lo que se padece.

Las protestas masivas se han acompañado de un vasto número de encuentros para discutir alternativas de lucha y de talleres para sistematizar la experiencia. El Foro de Porto Alegre es un ejemplo destacado de este nuevo tejido social para animar la reflexión, y un punto crítico en el cambio de la percepción de muchos de que otro mundo es posible y no sólo necesario.

La nueva militancia antimundialización proviene de asociaciones y grupos de afinidad que se reproducen aceleradamente. Se trata de grupos locales con una desigual influencia en la política institucional, muchos de ellos nuevos, en los que se reciclan los viejos militantes. Han encontrado en Internet un eficaz instrumento de enlace e información que no sustituye la necesidad de las reuniones cara a cara.

Dos elementos adicionales caracterizan a la protesta. La práctica masiva de la desobediencia civil pacífica y la fiesta como protesta o la protesta como fiesta. Con raíces en la lucha por los derechos civiles y contra la guerra de Vietnam en Estados Unidos, y la

insubmisión al servicio militar y la oposición a las plantas nucleares, la desobediencia civil se ha convertido en un elemento clave del accionar de este movimiento.

Entendida como una acción voluntaria y pública que viola las leyes, normas o decretos del poder por considerarlas inmorales, ilegítimas o injustas; como una transgresión que persigue un bien, no para quien la protagoniza sino para la colectividad; y como un acto ejemplar de quebrantamiento público de la norma por razones de conciencia, exorciza el fantasma de la violencia y ofrece un campo para la acción política directa que supera las marchas tradicionales.

Su discurso se dirige a la ciudadanía, apela al sentido de justicia de la colectividad y buscar influir y construir la opinión pública. Al hacerlo, evita el aislamiento del movimiento y compromete sus palabras con sus hechos. Es parte del conflicto más general entre leyes y justicia, de la convicción de que no hay por qué respetar leyes que son injustas e ilegítimas. Para unos es un acto de rebeldía, para otros de afirmación cívica y para otros más de creación de un poder constituyente.

Las jornadas de protesta son también una fiesta. No hay protestas sin baile, sin música, sin *reventón*. No hay protestas tristes. Son un acontecimiento divertido. El sentido de historia que proporcionan no está reñido con pasarla bien. Rage against the Machine, 99 Posse, Manu Chao, *The Battle of Los Angeles* y *Clandestino* son íconos e himnos de batalla.

El nuevo movimiento ha dejado atrás lo viejo, la concepción de que un mundo alternativo era patrimonio exclusivo de la clase obrera y que la confrontación social debía estar orientada básicamente por la contradicción entre trabajo asalariado y capital. En su lugar reivindica nuevos derechos como el de la ciudadanía universal, el medio ambiente y la democracia integral. Ha forjado alianzas y coaliciones exitosas dejando atrás muchas de las antiguas siglas.

Pareciera que se abre una nueva etapa de lucha contra la exclusión, la falta de democracia y la explotación, con nuevas modalidades de acción que ponen en el centro la titularidad de la norma por parte del ciudadano.

La revuelta de los mundializados cambió ya las formas de hacer política en el nuevo siglo y a los mundializados mismos. De estar en los pliegues del sistema se han colocado en el centro de la agenda mundial. No está claro aún si logrará transformar también las instituciones y el sistema contra el que pelea.<sup>170</sup>

## **2.7. Maquilación de la economía nacional**

Desde hace tiempo México se ha convertido en el principal *centro maquilador del mundo*. Ningún otro país acoge tantas plantas de este tipo como el territorio azteca. Empero, el ascenso de las maquiladoras ha sido más cuantitativo (número de plantas, de empleos, de divisas generadas) que cualitativo. Esto es, el impacto en la estructura económica nacional es muy limitado: no se corresponde con la magnitud aparente de la industria maquiladora de exportación. El costo-beneficio de dicha industria es limitado. Ello se debe, básicamente, a que se trata de una *actividad desvinculada* del resto de la actividad productiva nacional.

En efecto, desde su instalación en el país (1964) la industria maquiladora de

---

<sup>170</sup> Vid. HERNÁNDEZ Navarro, Luis. "De Seattle a Génova. Cuando la lucha es una fiesta." *La Jornada*, 22 de julio de 2001, versión electrónica.

exportación (IME) ha tenido como una de sus constantes el crecimiento en lo referente a la producción, el empleo y las ventas. De tal manera que ha sido de las industrias que más crecen, que más venden y que más número de empleos generan, pero no ha logrado ser una actividad integradora e impulsora de la producción nacional.

En los últimos 17 años se ha convertido en una de las principales fuentes de divisas y en la generadora de empleos más importante de la rama manufacturera. Desde la década de los ochenta mantiene tasas de crecimiento anual de dos dígitos (14.9% de 1984 a 1990 y 8% de 1991 a 1996; 10.2% en abril de 1999), en tanto la manufactura no maquiladora registra aumentos más reducidos. La salvedad a tal tipo de crecimiento ha sido el año 2001 en que experimentó un retroceso, expresado desde octubre del año 2000 hasta marzo de 2002. Hasta marzo de 2002, en comparación con diciembre de 2000, el empleo disminuyó en 226 mil 500 plazas, el número de establecimientos se redujo en 253 empresas (más un número indeterminado de establecimientos que disminuyeron el uso de su capacidad y las jornadas laborales), el valor bruto de las exportaciones bajó en 3.3%, el volumen de la producción manufacturera de la IME cayó 9.4% (porcentaje que casi triplicó al de la baja de 3.4% de la industria manufacturera nacional), la inversión extranjera directa en la IME decreció en 27.3% (pasó de 2,985 millones de dólares en el 2000 a 2,172.2 millones de dólares en 2001).<sup>171</sup>

La maquila es una industria dinámica, modernizada y heterogénea (al coexistir actividades tradicionales y complejas; sectores productivos muy diversos, más de 20 ramas, y empresas de origen de capital distinto, dominadas por las plantas que operan como subsidiarias integradas a la producción de empresas manufactureras de Estados Unidos),<sup>172</sup> cuya orientación es hacia el mercado norteamericano (la casi totalidad de empresas maquiladoras exportan 100% de su producción, aunque formalmente pueden vender la mayor parte en México, y desde el año 2001 lo pueden hacer al 100%), localizada primordialmente en la frontera norte (con centros especializados como Ciudad Juárez y Tijuana), con empleo intensivo de mano de obra como fuente de competencia.<sup>173</sup>

Las maquiladoras y la industria automovilística de exportación fueron los *pilares del proyecto industrial* del gobierno zedillista, como ahora se busca lo sea el Plan Puebla Panamá, que pretende convertir a la región del sureste mexicano en zona maquiladora. En 1995 contribuyeron con cerca del 60% de las divisas de la industria manufacturera de México.<sup>174</sup> Ambas se han concentrado en la región norte del país –70% en el caso de la industria maquiladora. En 1995 de la región norteña salían el 31% de los autos y el 63% de los motores producidos en territorio nacional (la industria automovilística se ha convertido en la mayor generadora de divisas del país, junto con Pemex).<sup>175</sup>

<sup>171</sup> Vid. OPALIN, León. "Visión de largo plazo de la industria maquiladora de exportación." *El Financiero*, 8 de abril de 2002, p. 63.

<sup>172</sup> Las plantas maquiladoras tienen sus centros matrices de administración y control en Estados Unidos, Japón y Corea, principalmente; en años recientes se han registrado transformaciones significativas en los ámbitos productivos, organizacionales y tecnológicos.

<sup>173</sup> Para un amplio análisis de sus principales características, véase DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. "La economía mexicana: ¿hacia la maquilación?" *Investigación económica*. Facultad de Economía/UNAM, julio-septiembre de 1994, No. 209, pp. 203-247.

<sup>174</sup> Representa el 23% del valor agregado de la exportación de la industria manufacturera, y en ramas como la alimenticia, productos químicos y textil, contribuye con el 72, 43 y 36%, respectivamente. Vid. *El Financiero*, 29 de octubre de 1999, p. 21.

<sup>175</sup> En 1997 más del 75% de la producción mexicana de vehículos tuvo como destino Estados Unidos y sólo el restante 25% se quedó en el país. Con una producción de 1.3 millones de unidades, el país se colocó como el

Las maquiladoras practican, en su mayoría, un comercio intraempresa caracterizado por el intercambio de insumos y productos ensamblados entre las plantas ubicadas en México y Estados Unidos, lo que ha ocasionado que sólo incorporen entre el 1% y el 2% de insumos nacionales.

Cuadro 26  
Características de la industria maquiladora

Años	Número de empresas	Personal ocupado en la IME	Participación de la PEA en la industria manufacturera	Participación de los insumos nacionales (%)
1980	620	119,546	5.2	1.7
1981	605	130,973	5.0	1.3
1982	588	122,493	4.9	1.3
1983	629	173,128	7.5	1.3
1984	722	202,078	8.4	1.3
1985	789	217,544	8.7	0.9
1986	987	268,388	11.2	1.2
1987	1,259	322,743	13.4	1.5
1988	1,396	369,489	15.4	1.7
1989	1,655	429,725	17.2	1.6
1990	1,938	460,293	18.9	1.8
1991	1,925	467,454	18.9	1.8
1992	2,129	505,698	-	2.0
1993	2,195	540,927	-	1.7
1994	2,085	583,044	19.3	1.5
1995	2,132	643,502	22.4	1.5
1996	2,411	754,858	23.5	2.0
1997	-	939,523*	-	-
1998	-	1'060,217	-	-
1999	3,259	1'190,000**	-	2.0
2000	3,703	1'308,000	-	-
2001	3,450	-	-	-
2002	3,316***	1'081,500	-	-

Fuente: elaborado con datos del INEGI, Banxico. "La industria maquiladora de exportación". *Expansión*, octubre de 1992, p. 124, y *Expansión*, octubre 8 de 1997, No. 726, vol. XXIX, p. 52.

\* Septiembre, según datos del Inegi. *Vid. El Financiero*, 28 de noviembre de 1997, p. 20.

\*\* Agosto de 1999, cifras del Inegi. *Vid. El Financiero*, 12 de julio de 1999, p. 38.

\*\*\* Abril de 2002.

A mediados de los sesenta del siglo pasado, al concluir el programa de braceros, el gobierno creó su versión de zona franca -las empresas podrían importar temporalmente, libres de impuestos, los insumos, componentes, maquinaria y equipo necesarios (así como el traslado del personal técnico extranjero) para producir una mercancía o servicio en México y reexportarlo a Estados Unidos. La idea era atraer empresas estadounidenses para

doceavo productor automotriz más importante del mundo (de los cuales 983 mil automóviles y camiones fueron vendidos en el exterior). En dicho año, su aportación a las exportaciones totales mexicanas fue de 18.4%. *Vid. Expansión*, octubre de 1999, no. 777, año XXX, p. 94.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

que establecieran plantas armadoras en territorio mexicano de conformidad con lo dispuesto en los artículos 806.30 y 807.00 del Código de Aduanas de Estados Unidos (y de las cláusulas 9802.060 y 9802.0080 del Tariff schedule of the USA).<sup>176</sup> Esos ordenamientos permitan que productos de origen estadounidense se montaran o procesaran en el extranjero y se regresaran a ese país pagando un arancel correspondiente sólo al valor agregado en el extranjero (mano de obra en su mayoría). A diferencia de otros países que acotaron la zona geográfica en la que podrían llevarse a cabo las operaciones de procesamiento y montaje, México no impuso restricciones de esa índole. Dichas plantas se establecieron como centros de costos de sus empresas matrices; no se pretendía por los inversionistas que fueran negocios autónomos, sino producción compartida.

El concepto de producción compartida significaba obra de equipamiento e infraestructura compartida, no utilidades compartidas, distinción que pasaron por alto los países receptores en su entusiasmo por captar inversiones de las principales empresas manufactureras de Estados Unidos, Japón y otras naciones imperiales. El equipamiento urbano para la producción compartida significaba que el fabricante internacional, al instalar sus plantas en el extranjero, compartiría las inversiones realizadas por los países receptores en infraestructura social y económica (educación, salud, carreteras, comunicaciones). Las autoridades federales pronto comprendieron que la producción compartida implicaba también compartir recursos naturales y ambientales y cargar con los costos de la contaminación ambiental.

El programa maquilador fue exitoso en el sentido de crear miles de empleos con salario mínimo, pero a un elevado costo al presenciar las ciudades fronterizas cómo las maquiladoras acaparaban sus obras de equipamiento (o la saturaban) y deterioraban el aire, el suelo y el agua.

En la perspectiva de ensamblar productos en el extranjero, la industria electrónica tomó la delantera y pronto se le unieron los fabricantes de automóviles, equipajes y juguetes. Pero las exportaciones no lograron los encadenamientos mínimos con el resto de la economía y no tuvo mayores efectos multiplicadores.

Aunque las autoridades han pretendido organizar la industria nacional para que abastezca a las maquiladoras, que consideran una potencial mina detonadora de las manufacturas del país, no lo han logrado.

¿Cuáles han sido las razones del por qué no se ha convertido en detonadora de las manufacturas nacionales? Los industriales nacionales no están muy dispuestos a arriesgar recursos para abastecer a una industria que tradicionalmente se ha considerado preparada para emigrar ante el menor contratiempo, y porque los productos de los proveedores mexicanos, cuando los hay, no son (salvo excepciones) de la calidad exigida por el mercado mundial, sus precios suelen ser más elevados y la oportunidad de entrega no tan confiable.<sup>177</sup> Por ello, las maquiladoras se asocian con sus proveedores o crean sus propios abastecedores. Lo que sí ha acontecido es que industrias mexicanas sean compradas por capitalistas extranjeros para abastecer las necesidades de la industria maquiladora de exportación. Por ejemplo, una de las divisiones de Condumex fue adquirida, hace ya algún

---

<sup>176</sup> La maquila es una fase del proceso productivo intensivo en mano de obra que empresas de un país transfieren a naciones donde los salarios son más bajos; por lo general las mercancías que se transforman provienen de las empresas matrices, a las cuales retornan parcial o totalmente terminadas.

<sup>177</sup> Vid. SKLAIR, Leslie. "La subcontratación internacional. Análisis comparativo entre China y México". *Comercio Exterior*, No. 10, octubre de 1989, p. 853.



tiempo, por la General Electric para surtir plantas en Ciudad Juárez, Chihuahua.<sup>178</sup>

La IME se ha convertido en una de las ramas que más exporta, que más valor genera y que ha hecho del país una economía (junto con la industria automotriz) que *produce*, en gran parte, *para el exterior*.<sup>179</sup> Las maquiladoras y el turismo son las actividades no petroleras que ocupan los primeros lugares en la generación de divisas del país.<sup>180</sup> En mayo de 1998 la IME aportó el 43% de las ventas totales al exterior; el turismo, por su parte, captó divisas, de enero a junio de 1999, por 4 mil 103 millones de dólares, 11.5% más que las exportaciones de petróleo (aún y la recuperación internacional del precio del energético). En tal fecha, ingresaron a México 10 millones 72 mil viajeros.<sup>181</sup>

El turismo participa en la riqueza del país con el 10% del PIB y deja a la nación 10% más de ingresos que la venta de crudo, al que ha desplazado como la segunda fuente de divisas, después de las manufacturas. Líder latinoamericano en esta actividad, México ocupa el 7º sitio en el listado de los países más visitados del mundo (sólo superado por Estados Unidos, Italia, Reino Unido, Francia y China) y el 14º en cuanto a captación de divisas se refiere. El turismo es una empresa intensiva en mano de obra y lo seguirá siendo en tanto no se inventen máquinas que hagan el room service o carguen las maletas. Proporciona trabajo a 1.7 millones de personas y más de 4 millones lo hacen de manera indirecta. Es motor de otras industrias como la construcción, los servicios y los alimentos. Es una fuente de divisas.

La participación de la industria maquiladora en las exportaciones totales del país ha estado en constante aumento, a lo largo de la década de los noventa el crecimiento promedio anual fue mayor al de las manufacturas nacionales en cerca del 10%.

¿Cómo explicar que la IME mantenga un crecimiento sostenido, desde hace más de una década y media? Sin duda parte de la explicación está en: 1) que la determinante de su producción no es nacional, produce y depende del mercado internacional, principalmente del norteamericano; 2) como su demanda nacional es sumamente reducida (menor al 2%), prácticamente en nada le afecta el descenso del mercado nacional; 3) como la producción se ha mundializado se facilita que los diversos componentes se elaboren en diferentes países que cumplen con los altos niveles tecnológicos y de productividad que exige la competencia mundial y que se armen en naciones como México con salarios muy bajos;<sup>182</sup> 4) la mundialización ha conllevado a la segmentación de la producción, por lo que las grandes empresas multinacionales aprovechan los bajos costos de producción (salarios, materias primas, transporte) para construir parte o todo el producto en los países que les

<sup>178</sup> Vid GONZÁLEZ Aréchiga, Bernardo y RAMÍREZ, José Carlos. "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora". *Comercio exterior*, No. 10, octubre de 1989, p. 881.

<sup>179</sup> El 40.5% de las inversiones existentes en 1999 eran de origen norteamericano, en tanto el 1.7% del capital era de origen nacional

<sup>180</sup> "La Industria Maquiladora de Exportación (IME), es la segunda actividad no petrolera más importante en la generación de divisas después de la industria automotriz..." RAMÍREZ, José Carlos y GONZÁLEZ-Aréchiga, Bernardo. *Op. cit.*, p. 875.

<sup>181</sup> Vid. ROMERO López, Miguel Ángel. "Construcción para el turismo." *Obras*, no. 324, diciembre de 1999, vol. XXVI, p. 72.

<sup>182</sup> En 1993 la diferencia de salarios brutos entre las plantas de automóviles de Ford de Estados Unidos y México eran: para trabajadores ensambladores de planta de 17 a 1, y para los técnicos de planta de 10 a 1 respectivamente. El Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación calcula que el costo de la mano de obra en México en la industria maquiladora se ubica en 1.94 dólares por hora en promedio, mientras que en Estados Unidos el salario mínimo de un obrero se sitúa entre 6.5 dólares y 7 dólares la hora. *Vid. El Financiero*, 5 de abril de 1999, p. 18.

brindan más facilidades; 5) el abaratamiento de los costos se traduce en mayores posibilidades de competencia internacional y en el aumento de las ganancias; 6) la abarataada fuerza de trabajo de México es un imán de atracción de los capitales internacionales a los que ofrece, además, libertad y seguridad jurídica para emigrar en el momento que lo juzguen más conveniente;<sup>183</sup> 7) de tal suerte que los salarios de las maquiladoras (que son una garantía en sí de acumulación) tienden a ser menores que el promedio nacional, aunque el mínimo federal es más alto en las zonas fronterizas (donde están ubicadas la mayoría de las maquiladoras); 8) se brindan todas las comodidades para la instalación inmediata de las maquiladoras (a partir de 1983 los requisitos y procedimientos para colocar una planta en la república han sido reducidos a tal extremo que los permisos de internación en muchos casos no toman más de unas cuantas horas ya que los gobiernos estatales tienen la facultad para contratar plantas en el exterior, sin pasar por los permisos previos de la burocracia federal;<sup>184</sup> 9) a las maquiladoras que se establecen en el país no se les exige seguridad laboral para sus trabajadores -existen casos de maquiladoras que cierran de la noche a la mañana sin pagar las liquidaciones a que tienen derecho los trabajadores; 10) por si ello fuera poco, están los ejemplos internacionales de maquilización de los "tigres asiáticos", en donde el predominio de las maquiladoras se ha fincado en la contención salarial, en la carencia de libertades políticas (represión política a los movimientos opositores, cerrazón frente a las demandas políticas), en la oferta ilimitada de fuerza de trabajo (calificada y simple), en extenuantes y largas jornadas laborales, en la desigualdad salarial (los salarios masculinos son más altos que los pagados a las mujeres), la ausencia de derechos sindicales, la carencia de democracia política, en la corrupción gubernamental (mayor beneficio a ciertas empresas), y en gobiernos de tipo dictatorial (muchas de éstas características, no está por demás señalarlo, están presentes en México), etc.<sup>185</sup>

Las devaluaciones, asimismo, inciden en el costo de la mano de obra a favor de las IME, por ejemplo, con la devaluación de diciembre de 1994 -y sus secuelas-, el precio de la mano de obra pagado por hora en el país pasó de \$2.47 dólares a \$1.23 en 1996 -independientemente del nivel de sobre o subvaluación del peso, los bajos costos de transporte, la disponibilidad de fuerza de trabajo, la cercanía geográfica y la facilidad de controlar la producción han formado un grupo de ventajas para localizar operaciones de maquila en México; en otro grupo están la disponibilidad infraestructura y energía eléctrica, los niveles de calificación de la fuerza de trabajo el ascenso y la existencia de un marco

---

<sup>183</sup> Los costos promedio de la mano de obra en México, incluyendo beneficios sociales, fueron de alrededor de 2.31 dólares por hora en 2001, un poco por arriba a los de China (0.43 dólares), Indonesia (1.19), Filipinas (1.30), Haití (0.88), Dominicana (1.53), El Salvador (1.54), Guatemala (1.37) y Honduras (1.31 dólares). Vid. OPALIN, León. "Visión de largo plazo de la industria maquiladora de exportación." *El Financiero*, 8 de abril de 2002, p. 63. En 1995, los salarios por hora (pagos en dólares hechos directamente al trabajador antes de los descuentos en nómina) pagado en las manufacturas de diversas naciones era el siguiente: Hong Kong 4.82, Corea 7.40, Singapur 7.28, Taiwán 5.82, Hungría 1.80, Yugoslavia 1.70, Canadá 16.03, Estados Unidos 17.20, Alemania 31.88, México 1.51. Vid. "TLC y maquiladoras". *Expansión*, 8 de octubre de 1997, No. 726, vol. XXIX, p. 51.

<sup>184</sup> Vid. RAMÍREZ, José Carlos y GONZÁLEZ-Aréchiga, Bernardo. "Reestructuración y apertura..." p. 75.

<sup>185</sup> México compete con los "tigres asiáticos" en la atracción de capitales, brindando mejores condiciones que aquellos en lo que respecta a salarios más bajos (mientras que en aquellos la elevación salarial existe, si bien gradual, en México los salarios están en constante descenso desde 1977. Vid. AMSDEN, A. "Industrialización a través del apendizaje". *Investigación Económica*. Facultad de Economía, UNAM, No. 204, abril-junio de 1993, pp. 19-20.

jurídico favorable para la inversión y el comercio, y el control de la mano de obra.

Se garantiza, también, a las empresas multinacionales que instalan maquiladoras en la república un férreo control sindical sobre los trabajadores, un sistema sindical corporativizado, con control laboral a prueba de cualquier tipo de democracia (a sangre y fuego si es necesario), un sistema de gobierno autoritario muy parecido a la usanza monárquica, etc. En fin, se les ofrece lo mismo que en los demás países maquiladores sólo que en mejores condiciones para el capital.

Pero, sin lugar a dudas, lo que más ha influido en el gran crecimiento de la IME son:

- a) los misérrimos salarios, los bajos costos de instalación y transporte (que les reditúan y aseguran grandes masas de ganancias).
- b) seguido por la gran oferta de trabajadores (manuales y técnicos de ambos sexos) dispuestos –por la necesidad que impone el desempleo– a emplearse con tales salarios,
- c) la cercanía con el mercado norteamericano,
- d) la flexibilidad en la organización laboral,
- e) la libertad y facilidad para establecerse o mudarse,
- f) el sistema político corporativo,
- g) la protección y promoción gubernamental...

Aunque también el establecimiento de las maquiladoras tiene que ver con la falta de competitividad internacional de la mayor parte de la industria manufacturera nacional, en lo referente a la calidad, la oportunidad, el precio y el volumen de su producción. Todo ello es lo que ha hecho crecer la importancia de la IME hasta convertirse en la actividad más importante del país, la más competitiva y la de mayor perspectiva en el futuro inmediato (el TLC ha reforzado tal tendencia, lo mismo se pretende con el Puebla-Panamá y el ALCA), y que ha transformado a México en una economía maquiladora.

Pensadas al comienzo como un programa de empleo regional con impactos también locales, la industria maquiladora de exportación se ha convertido en un proyecto general con un gran impacto a nivel nacional, tanto en lo que se refiere a la creación de empleo, como a la generación de divisas y aportes a la producción total. De tal suerte que desde los primeros años de la década de 1990 la industria maquiladora representaba ya cerca de la quinta parte del empleo manufacturero directo.<sup>186</sup>

Desde su instalación en México (hace 35 años) la IME ha gozado de amplias facilidades y garantías para su funcionamiento; diversos decretos (1965, 1972, 1977, 1983 y 1989) han normado y asegurado su actividad; cuenta con un sistema aduanal simplificado, no tienen restricciones en el tipo de empresa a instalar, ni en cuanto al monto de inversión y goza de una reglamentación excepcional con respecto al resto de la inversión externa en el país. La industria maquiladora ha operado dentro de un régimen especial administrativo y legal que le ha permitido mantener importantes flujos de bienes y servicios, prácticamente sin traba alguna. El esfuerzo desplegado en el área de promoción industrial, como los paquetes de subvenciones a las compañías extranjeras, los incentivos tributarios, las facilidades arancelarias y aduaneras, el establecimiento de escuelas terminales de capacitación técnica, etc., ha servido para atraer grandes empresas multinacionales como la Ford Motor Company a Hermosillo, Sonora, la Sony y Nissan a Tijuana y la Toshiba a Ciudad Juárez.

Si bien en sus inicios las maquiladoras se establecieron en la zona fronteriza para

<sup>186</sup> Vid. John H. Christman. "Maquiladoras y TLC". *Expansión*, No. 602, 28 de octubre de 1992, p. 109.

aprovechar su cercanía con el mercado destino de su producción, en fechas más recientes se han desplazado al interior de la república aprovechando las ofertas y facilidades gubernamentales (en obras de equipamiento, servicios, parques industriales, etc.), así como la cercanía con los proveedores nacionales (si los tienen) a fin de reducir costos de operación, almacenaje y transporte.

La importancia que ha adquirido la industria maquiladora determinó la creación de lugares especiales para su establecimiento, construidos por el capital inmobiliario.

Otros aspectos a favor del fortalecimiento de las maquiladoras han sido: a) la autorización para invertir hasta en un 100% (sin participación del capital privado o estatal nacional); b) inexistencia de restricciones en el tipo de empresas a instalar -en 1988 se eliminó el impedimento que había en el ramo de prendas de vestir; c) las reglamentaciones excepcionales de que goza la inversión extranjera en las maquiladoras, con respecto al resto de inversión externa en la nación; d) el sistema aduanal simplificado; e) la existencia de una gran población real y potencial, susceptible de ser empleada en cualquier momento; f) mantener un fuerte control sindical sobre los trabajadores; g) que los sindicatos sean, en su mayoría, sólo formales (blancos); h) que las condiciones de trabajo sean mínimas; i) utilizar en la producción obras de equipamiento elemental; j) permitir que se instalen en la frontera maquiladoras que ocasionan graves daños a la ecología fronteriza y al medio ambiente (que en su país de origen han sido prohibidas); k) libertad para importar materias primas y bienes intermedios de sus naciones o de terceros, etc.

Es a partir de todas estas consideraciones que definimos que la economía nacional se ha convertido en una nación maquiladora, aunque distinta a sus pares de la Cuenca del Pacífico, pues mientras éstas se encaminan a lo que se caracteriza como posmaquila, en México se mantiene profundamente arraigado el sistema de IME tradicional.<sup>187</sup>

---

<sup>187</sup> Vid. Bernardo González-Arcehiga y José Carlos Ramírez. "Perspectivas estructurales...", p. 886; y BAKER, George. "Costos sociales...", pp. 894-895.

## CAPITULO III

### LA MUNDIALIZACION DEL CAPITALISMO

Al finalizar el siglo XX el capitalismo se ha convertido, por primera vez en su historia de apropiación y expropiación privada de riquezas, en un modo de producción con alcances prácticamente mundiales, gracias a su permanente política de *expansionismo* económico, político, cultural e ideológico *imperial* (con filiación nacional en Estados Unidos, Alemania y Japón), a la creación de una *estructura de poder* planetaria vía las empresas multinacionales, los gobiernos, los partidos políticos con los que comparten intereses e ideologías, los organismos financieros multilaterales como el Fondo Monetario, el Banco Mundial, el Banco Interamericano, por la derrota histórica de los movimientos opositores, de las luchas sociales anticapitalistas y por la desaparición del campo socialista.

El predominio del capitalismo monopólico salvaje ha estado encabezado por los intereses de las corporaciones multinacionales, por gobiernos conservadores, de derecha de centro y socialdemócratas que las representan, por el capital financiero y especulativo que ha impuesto su reinado en el orbe, sus intereses privados de lucro sin importar los medios, que pueden ser las guerras contra alguna parte de la humanidad.

La reestructuración de la economía mundial, la expansión imperialista planetaria y la nueva división internacional del trabajo resultante han creado un mundo para los emporios empresariales y para los imperios nacionales. De las 100 mayores economías del orbe 51 son empresas y 49 son países. Las ventas combinadas de las 200 multinacionales más importantes superan la cuarta parte de la actividad económica mundial. La suma de las 200 multinacionales más poderosas es superior a la de 182 países. En lugar de que estas empresas hayan creado nuevos empleos desaparecen muchos de los existentes.

Más de la mitad de las ventas de estas 200 multinacionales se concentran en unas cuantas ramas económicas: comercio, automovilística, finanzas y electrónica. De las 200, 186 están en siete países: Japón, Estados Unidos, Alemania, Francia, Inglaterra, Holanda y Suiza. La comparación entre las ventas corporativas y el producto interno bruto revela que General Motors es más grande que Dinamarca, Wal-Mart más que Noruega y General Electric que Portugal.<sup>188</sup> Estados y multinacionales funcionan en una relación estrecha, asociada: el primero las promueve a nivel mundial, les brinda protección, recursos en caso de crisis, compensa sus pérdidas si es necesario, en tanto las segundas dan el visto bueno, promueven, imponen si es conveniente a quien debe ocupar la silla presidencial.

La expansión planetaria del capitalismo ha sido posible por la conjunción de diversos fenómenos como la reestructuración de la economía mundial, la nueva división internacional del trabajo, la implantación planetaria de las políticas neoliberales de libre mercado desregulado, por los procesos de integración regional comandados por los

---

<sup>188</sup> Vid. ROMERO, Silvia. "Las diez peores empresas de 2001." *La Jornada*, 5 de enero de 2002, p. 16. "De las 500 empresas más grandes del mundo, vehículos de circulación de capitales como instrumento de la globalización, el 49% son norteamericanas, 37% son europeas y el 10% japonesas. El mundo globalizado está en pocas manos..." PETRAS, James. *Globaloney (La globalización de la tontería). El lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda*. Argentina, Antídoto, 2000, p. 12.

monopolios de las naciones imperiales para la plena libertad del movimiento del capital productivo, comercial, financiero y especulativo, por la apertura indiscriminada de las fronteras a todo tipo de inversión y usura, por la creciente ampliación del dominio mundial de las multinacionales y del capital financiero, por la derrota de los movimientos sociales y políticos opositores al capitalismo salvaje, por la privatización de los funcionarios gubernamentales y de intelectuales, por la gran inversión económica para la privatización de los "líderes" del sector social y de sus movimientos sociales, por la privatización de políticos que se vuelven privatizadores, por la utilización de las nuevas tecnologías producto de la revolución tecnológica y por el predominio de regímenes políticos conservadores o de abierta derecha de corte fascista.

Dicho fenómeno de expansión capitalista, de dominio impuesto por los monopolios imperiales en su expresión de empresas multinacionales, de conquista de mercados, de integración regional de ciertas naciones, de dominio de las nuevas tecnologías es referido ambigua y convencionalmente, desde hace al menos dos décadas, como globalización.<sup>189</sup> Lo que significa que la hegemonía cultural de los imperios se impone entre intelectuales, académicos y analistas de izquierda que emplean un lenguaje que no ofenda al capital, con "expresiones novedosas" que oscurecen intencionalmente la comprensión del mundo real, como en el caso de los millones de opositores al neoliberalismo a quienes se acusa de "globalifobicos".

Al imperialismo se le cambia por el cliché "globalización", a los nuevos regímenes autoritarios surgidos en elecciones fraudulentas o de golpes de Estado se les llama "transiciones democráticas", a las grandes cargas de trabajo y a la precarización laboral se les dice "flexibilización", al desmantelamiento de las conquistas sociales se les llama "ajuste" y al capitalismo imperial se le llama "economía de mercado globalizada".

Bajo formas nuevas o remozadas el capitalismo se *fortalece e impone* sus intereses particulares por los cuatro puntos cardinales del planeta, en todas las ramas de la actividad económica y de los servicios públicos. El capital disuelve fronteras y elimina obstáculos para crear una *economía imperial mundializada*, unificada en los ámbitos productivo, tecnológico, financiero, comercial, científico y cultural. La consecuencia de ello es la reconcentración de la riqueza a gran escala en manos de unos cuantos emporios empresariales. En los últimos años la riqueza se ha concentrado en Estados Unidos, Europa, en algunos países asiáticos y en los multimillonarios de las finanzas.

La búsqueda de la optimización de sus inversiones ha llevado a las empresas y a la banca a distribuir por el mundo las fases de sus procesos productivos, sus filiales y sus sucursales para aprovechar las ventajas y facilidades ofrecidas por gobiernos de distintas

---

<sup>189</sup> "...hablar de globalización en sentido homogéneo de que todos estamos metidos en economías interdependientes, que todos ejercemos una influencia recíproca, es totalmente falso. Porque el dinamismo está ubicado en algunas clases y algunas regiones, mientras que otras están afectadas de forma asimétrica (perjudicadas, si queremos decirlo de otra forma). Entonces no es útil hablar de globalización como un proceso de comunicación e integración..." "...hablar de 'globalización' significa decir que todos los capitales de todo el mundo se están moviendo, cruzando fronteras en todas las direcciones, multidireccionalmente, y esto no es así: lo que está circulando son capitales norteamericanos y europeos..." "Quiénes hacen circular los capitales son las empresas multinacionales norteamericanas, europeas en menor grado, japonesas. Los bancos, las grandes inversiones tienen nombre y apellido. Hablar de globalización no tiene sentido, es una palabra utilizada por los grandes empresarios de Estados Unidos que no querían obviamente manejarse con un concepto peyorativo ('imperialismo') con antecedentes negativos." PETRAS, James. *Globaloney (La globalización... Op. cit., pp. 22, 43-44 y 87.*

zonas geográficas que favorecen la remoción de obstáculos nacionales (legales y demás) a su libre movilidad espacial, encabezando la modificación de las formas de contratación y consumo de la mano de obra que produce en condiciones cada vez más precarias.

La reestructuración mundial del capital ha tenido un impacto significativo, a su vez, en el mercado laboral. Las empresas reclaman la preparación de trabajadores, empleados y funcionarios para que participen con eficacia en su gestión, que estén formados para aumentar su productividad, que respeten los sistemas de trabajo imperantes y que hagan suyo el entusiasmo por la maximización de utilidades y la reinversión creciente de la compañía en base a su prevalencia mercantil.

Los cambios que se producen en la esfera laboral se han traducido en vincular la organización del trabajo con el cambio técnico, la innovación y los perfiles de formación escolarizada.

Las corporaciones multinacionales y los organismos multilaterales que dominan en el planeta (económicos, comerciales y financieros), han pasado a desempeñar, cada vez más, un papel relevante y decisivo en los cambios y adecuaciones que se han impuesto a favor de los intereses privados.

Se desmantela el marco jurídico constitucional para suprimir derechos de la nación sobre bienes públicos como la educación y la cultura. Se habla ahora de la existencia de “valores universales” como la libertad a la propiedad privada, la igualdad internacional de oportunidades económicas y del libre mercado, en un mundo donde prevalecen los intereses de las naciones imperiales, el proteccionismo, el predominio de las grandes empresas monopólicas, la discriminación racial, el cierre de fronteras, el aumento del número de pobres en extremo, de desempleados y de excluidos del acceso a la educación, a la participación en la cultura y a la utilización de las modernas tecnologías digitales.

Tecnologías que han permitido la creación de una nueva infraestructura mundial en comunicaciones y telecomunicaciones que facilitan la expansión del comercio, el dominio del capital financiero y la fragmentación continental de la producción.

En los siguientes apartados se analiza lo ideológico de la mundialización, los antecedentes de la mundialización, sus características más importantes, la peculiaridad del actual proceso de acumulación, sus tendencias, los efectos económicos y sociales, sus repercusiones en la inversión inmobiliaria, el poderío de las multinacionales, cómo lograron su fortalecimiento, sus aportes a la producción y al comercio mundial, las ramas más dinámicas y lucrativas, qué tipo mundo están configurando las multinacionales, qué nación se está perfilando para desplazar del liderazgo mundial a Estados Unidos, así como las formas de expresión del moderno sistema que ha conformado dicho fenómeno.

### **3.1. Lo ideológico de la mundialización**

La mundialización no es un fenómeno nuevo pues la interacción de las sociedades es, sin duda, tan antigua como la historia de la humanidad. Desde hace por lo menos dos milenios las “rutas de la seda” sirvieron de vehículo no solamente a las mercancías sino que también permitieron las transferencias de conocimientos científicos y técnicos, de las creencias religiosas que marcaron –por lo menos en parte– la evolución de todas las regiones del mundo antiguo, asiático, africano y europeo.

La mundialización de los tiempos modernos está asociada al capitalismo monopólico y a su naturaleza internacional de pillaje. La mundialización capitalista es polarizante por naturaleza. La propia lógica de la expansión mundial del capitalismo produce una desigualdad creciente entre quienes participan del sistema de libre mercado y los que son excluidos. La lógica de la mundialización capitalista es, ante todo, la del despliegue de esta dimensión económica a escala internacional y la sumisión de las instancias políticas, culturales e ideológicas a las exigencias de lucro. Este contraste por sí mismo genera la polarización mundial.

Visto en tal perspectiva teórica e histórica, la mundialización capitalista no es más que un sinónimo de la prevalencia y del predominio planetario del imperialismo. El imperialismo ya no es sólo un estadio —el estadio supremo— del capitalismo, sino que se ha constituido en su característica básica de los últimos 120 años.

La expansión del capital monopólico se expresa a partir de la implementación de medidas que presentan las mismas peculiaridades en todos lados, tales como las tasas de interés elevadas, la reducción del gasto público social, el desmantelamiento de las políticas de empleo y la prosecución sistemática del restablecimiento de la desocupación, la desgravación fiscal en beneficio de los ricos, las desregulaciones, las privatizaciones, etc. El conjunto de estas medidas significa el retorno de políticas anti-sociales, anti-populares.

Tal situación funciona en beneficio exclusivo del capital dominante, y singularmente de su segmento más poderoso y mundializado, el capital financiero. Frente a la esfera financiera la mundialización de la producción y del comercio son parciales. Existe, en efecto, un mercado financiero a escala planetaria en donde el dinero circula libremente sin restricciones. La oligarquía financiera suprime los controles de las transferencias de capitales de toda índole (los destinados a la inversión o a la especulación) y adopta el principio de cambio libre y fluctuante. Se imponen elevadas tasas de interés, cambios oscilantes y libertad para realizar transferencias especulativas y privatizaciones.

En la mundialización desenfrenada del capitalismo monopólico se ha impuesto la hegemonía norteamericana. “Menos Estado” ha significado menos Estado en todos lados salvo en Estados Unidos, que por el doble monopolio del dólar y de potencia de intervención militar, sostenido por Alemania y Japón que ocupan brillantemente su rol de segundos, mantiene su posición hegemónica a escala global.

La mundialización refleja también el proceso de integración y liberalización de la economía internacional impuestas por el capital privado con el propósito de dominar y controlar las actividades económicas y especulativas que le permitan moverse libremente por el orbe, para invertir en las ramas y sectores de su preferencia.<sup>190</sup> La eliminación o disminución de las barreras aduaneras, la formación de bloques económicos regionales, la tendencia del mercado a unificar las sociedades, el debilitamiento de los Estados nacionales frente al mercado, la velocidad de las comunicaciones, los cambios tecnológicos, la expansión y predominio de los conglomerados multinacionales y el libre flujo de capitales internacionales son de las principales energías que moldean al nuevo orden mundial.<sup>191</sup>

---

<sup>190</sup> “... En 1980 los aranceles de los países industrializados promediaron menos de un 10% (por debajo de un aproximado 25% en 1950) y en 1990 dicho promedio fue de alrededor del 5%...” GLYN, Andrew y SUTCLIFFE, Bob. “El nuevo orden capitalista...” *Op. cit.*, p. 111.

<sup>191</sup> *Vid.* BASSI, Eduardo. *Globalización de negocios. Construyendo estrategias competitivas*. México, Limusa, 1999, p. 25.



La mundialización es, en parte, un proceso político dentro del espacio de decisión de los Estados nacionales más poderosos y de las organizaciones económicas y financieras multilaterales (OMC, FMI, BM), en cuyo seno el Grupo de los 7 tiene influencia decisiva. La mundialización resulta, por tanto, de la coexistencia de factores económicos y de marcos regulatorios que reflejan el sistema de poder prevaleciente en las relaciones internacionales. La mundialización está enmarcada por un sistema de reglas establecidas por los centros de poder mundial.

La mundialización es también uno de los aspectos ideológicos contra los opositores a la apertura indiscriminada de las fronteras nacionales al capital financiero especulativo, al comercio y a las inversiones sin límite de las empresas multinacionales. La apertura comercial y financiera deliberada ha fortalecido y acelerado el proceso de concentración y centralización de los capitales y ha permitido al capital usurero succionar grandes riquezas en cualquier parte del universo.

La mundialización es un asunto ideológico pues se le ha presentado como el abracadabra de la modernidad, como una oportunidad histórica, como un proceso de progreso social, como un contexto del que ningún país debe escapar, como una etapa inigualable para lograr el crecimiento económico, para hacer competitivas a las naciones y superar el subdesarrollo, como un destino a la post-modernidad de la que ninguna nación puede escapar por ser el signo de la época.<sup>192</sup> Y como lo actual es estar en la onda mundial neoliberal, a la mundialización no se le puede eludir ni rechazar por ser la forma de dejar atrás el pasado populista, estatista, nacionalista o socialista que tanto daño han causado, al decir de la ideología en boga, a las naciones, a las actividades productivas y al trabajo.

Para el credo en uso, el único mundo posible es el dominado por el capitalismo monopólico neoliberal, que impone sus relaciones en todos los ámbitos y aspectos de la vida económica y social. Por tanto, todo lo que el capital privado hace para usurpar y monopolizar la concentración de la riqueza es legítimo y necesario, como aligerar al Estado (si bien el Estado continúa protegiendo sus economías nacionales y salvando a los grandes capitales),<sup>193</sup> minimizar la economía social, privatizar servicios, aspectos de la cultura y la educación, someter al Estado a sus designios e intereses, liberar el comercio, desregular las economías, fortalecer al capital especulativo, eliminar la mayoría de las conquistas sociales de los trabajadores, empobrecer a la inmensa mayoría de la humanidad—creadora de la riqueza—, alterar drásticamente el medio ambiente, destruir la naturaleza; en fin, atentar contra la propia existencia humana, ya que con el calentamiento del planeta y la reducción de la capa de ozono podemos morir de cáncer o vivir en un “mundo acuático” formado por huracanes y ciclones destructivos.

Los lagos, los ríos, las presas, los bosques y la tierra se están muriendo (o extinguiendo) a una velocidad sin precedente. Se ha envenenado la tierra y agotado

---

<sup>192</sup> "... El estudio de la globalización como ideología permite encarar el extremismo del discurso globalista sintetizado en 'sabiduría convencional' cimentada y fomentada por poderosas fuerzas e intereses, habiéndose instalado entonces como un paradigma montado sobre varias falacias, mitos o *stogatus*, como un fenómeno nuevo, homogéneo y hegemónico que conduce a la democracia, el progreso y el bienestar universal; que acarrea la desaparición progresiva del Estado y que los actuales procesos de regionalización, tipo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o son consecuencia de la globalización o inevitablemente conducen a ella..." SAXE-Fernández, John. "Globalización e imperialismo". SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización...Op. cit.*, p. 3.

<sup>193</sup> Vid. MAYA Amibia, Carlos Javier. "Dilemas de la globalización." Conacyt. *Ciencia y desarrollo*. Septiembre-octubre de 1999. No. 148, vol. XXV, p. 52.

enormes recursos naturales no renovables. El clima está cambiando. Crece el hoyo de la capa de ozono, los mares están a punto de hervir, empieza a llover vinagre desde el cielo y corremos el riesgo de perder el delicado equilibrio de la biosfera condenando a las futuras generaciones a vivir –es una manera de hablar– vestidos con trajes espaciales (o especiales) para protegerse de las radiaciones en unidades habitacionales cubiertas por domos o defendidas por diques contra la marea invasora. El efecto invernadero se alarga y agudiza, al igual que la desertificación que crece y destruye la biodiversidad y la vida del planeta.

### **3.2. Agentes de la mundialización**

Las empresas multinacionales se han convertido en las principales artífices de las transformaciones de la economía mundial y en sus primeras beneficiadas. Impulsoras del paradigma del “libre mercado” mundial han impuesto la apertura comercial, la privatización de la actividad económica, la desestatificación de los servicios, cambios en las legislaciones a su favor, gobiernos que respondan a sus intereses lucrativos y la creciente miseria social.<sup>194</sup>

Mediante la integración de ramas de la producción a escala internacional, dominan los mercados de regiones enteras, hacen crecer sus consorcios a través de fusiones, adquisiciones y alianzas, destacan en las ventas al sobresalir en la competencia vía la productividad o el control monopólico.

Los países de la OCDE son dueños de 97% de todas las patentes, y las corporaciones multinacionales poseen 90% de toda la tecnología y los productos patentados. Las corporaciones están utilizando su poderío económico para tener el control del poder político, al convertir a los gobiernos en sus servidores, en vez de servir a los ciudadanos; la democracia al estilo occidental es socavada por los imperios y los emporios.

Las corporaciones multinacionales son los principales agentes responsables de la inversión extranjera directa, de la apertura comercial, de los procesos de integración regional, alcanzando los confines del planeta que les permite crear más riqueza que la de alguna nación y lograr mayores niveles porcentuales de crecimiento que los alcanzados por la economía mundial en su conjunto.

La mundialización es un *proceso de integración planetaria* que está ocurriendo en ámbitos como las comunicaciones, las finanzas, el comercio, la producción, servicios y negocios.<sup>195</sup> Por su amplitud, diversidad y velocidad, dicho fenómeno está afectando profunda y radicalmente a naciones, empresas e instituciones al alterar los fundamentos sobre los cuales se organizó la economía y sociedad mundial en los últimos 50 años.

Los grandes protagonistas de la mundialización del capitalismo monopólico son los países imperiales ascendentes (Japón y Alemania), es decir, los países cuyos principales conglomerados económicos son mundialmente competitivos y por tanto no tienen nada que

---

<sup>194</sup> “Los mercados se hallan más integrados en un sentido más general: el mercado de productos y servicios, el mercado de capital e instrumentos financieros, y el de la fuerza laboral se caracterizan por sus altos niveles de intercambio y pocas restricciones.” GLYN, Andrew y SUTCLIFFE, Bob. “El nuevo orden capitalista: ¿global pero sin liderazgo?”. SANE-Fernández, John (coord.). *Globalización... Op. cit.*, p.106.

<sup>195</sup> “En su acepción más amplia, la mundialización hace referencia a la existencia de relaciones entre las diferentes regiones del mundo, y a la influencia recíproca que ejercen las sociedades unas sobre otras.” AMIN, Samir. *Los desafíos de la mundialización*. México, UNAM: Siglo XXI, 1997, p. 125.

perder y si mucho que ganar con el "libre comercio" y los "mercados abiertos" desregulados que favorecen una mundialización sin restricciones.

La mundialización es un procedimiento de dominación imperialista de Estados, de regiones, de mercados, de ramas de la actividad productiva y especulativa, de sociedades y de pueblos que se ejerce en términos militares, políticos, financieros, tecnológicos, comerciales, ideológicos y culturales. Es un medio de apropiación de los recursos naturales, de depredación de la naturaleza, de saqueo de la riqueza nacional, social y del excedente mundial por los grandes conglomerados empresariales y por el capital financiero especulativo, cuyas matrices y fuentes se encuentran en Estados Unidos, Japón y la Unión Europea,<sup>196</sup> que combinan el desarrollo científico y tecnológico con medidas neoliberales para desnacionalizar, privatizar ramas de la industria, la agricultura, el comercio, los servicios, desregular tarifas arancelarias para asegurar la transferencia de ganancias, de capitales sin algún contratiempo y saquear recursos vía las inversiones en los mercados monetarios. Aunque, también, la mundialización expande y reproduce los negocios "ilegales" de las armas y las drogas.

Aspectos afines a la mundialización son la sociedad cultural mundial, el mercado mundial, la tecnología universal, la comunicación satelital, la inversión financiera por medios electrónicos, la información telemática, la política económica uniforme, el proteccionismo (comercial, arancelario), el neoliberalismo, las crisis financieras.

En los terrenos de las finanzas, el transporte, las telecomunicaciones, los servicios, los mecanismos del comercio, de la producción, la publicidad e incluso la cinematografía (donde Estados Unidos ocupa cerca del 90% del tiempo de pantalla adquirido a nivel mundial), el mundo actual es más homogéneo que el de antes.

El neoliberalismo ha posibilitado que la mundialización (referida más convencionalmente como globalización)<sup>197</sup> de los procesos económicos, comerciales, financieros, tecnológicos, culturales e institucionales predomine en el orbe. En los albores

---

<sup>196</sup> Según datos de *Business week*, de las 1000 multinacionales más importantes del mundo en 1998, 498 son de capital estadounidense, 135 japonesas, 108 inglesas, 45 francesas, 36 alemanas y 25 canadienses.

<sup>197</sup> Hemos señalado que aludir a los nuevos procesos de unificación del sistema mundial (bancario, comercial, productivo, comunicacional) como "globalización" no es preciso. En sí el concepto "global" se emplea desde finales del siglo XIX en referencia a lo "esférico" del mundo, a la ampliación del dominio del capitalismo, a la interconexión creciente de la vida económica y cultural entre las partes distantes del mundo. La "modalidad global" del capitalismo es una característica prevaleciente desde el siglo XVI cuando el poder europeo se proyecta hacia otras partes del mundo y que ha perdurado por más de 500 años en que el capitalismo se ha extendido por todas las regiones conquistando materias primas, mano de obra y naciones para reproducirse. La referencia actual glorifica e idealiza (muchas veces de manera acrítica e irracional) a la tecnoinformática como el centro de la explicación de los nuevos fenómenos que describen la acumulación capitalista; o se alude a la "globalización" como un fenómeno nuevo e ineludible que conduce a la democracia, al progreso y al bienestar universal, como la última novedad del pensamiento de frontera cuyo proceso es la disolución de los confines nacionales, que hace obsoleto al Estado nacional. Expresada así, la "globalización" es en buena medida una descripción ideologizante (o es un "determinismo paralizante"). Vid. GRAY, John. "Las desilusiones del capitalismo globalizado. Falso amanecer." *Nexos*, agosto de 1999, no. 260, p. 39; HOBBSBAWN, Erick. *La era del imperialismo 1875-1914*. España, Labor universitaria, 1989, cap. II. Para un estudio amplio de la crítica al paradigma de la "globalización" consúltese el libro de John Saxe-Fernández *Globalización... Op. cit.* "La tesis de la 'globalización' se fundamenta en gran medida en mitos y conceptos erróneos que son fruto de los estrechos de los enfoques políticos adoptados, de una visión de la realidad social que prescinde de la historia y de flagrantes malentendidos acerca de los procesos y fuerzas sociales que están remodelando la economía mundial." PETRAS, James. *Globalización: una crítica epistemológica*. México, UNAM, 1999, p. 9.

del siglo XXI el desarrollo de las fuerzas productivas ha sido de tal magnitud que ha permitido prácticamente la unificación de los procesos productivos, comerciales, financieros y tecnológicos, sin importar que éstos se desarrollen a distancias físicas continentales. Las comunicaciones y los transportes se han revolucionado de tal manera que el espacio ha dejado de ser un obstáculo para el libre movimiento del capital, las mercancías y, en ciertos casos, de los individuos. El internet, el e-mail, la televisión, el comercio electrónico y los modernos medios de comunicación digital han posibilitado la comunicación instantánea masiva e individual por todo el globo terrestre.<sup>198</sup> A inicios del tercer milenio en la sociedad mundializada existe el predominio de los medios de información y los multimedia (cyberspace).

La mundialización expresa las formas universales de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados y regiones económicas alrededor del mundo. Es, por un lado, un proceso económico que abarca a sectores productivos y a territorios del mundo, pero al mismo tiempo es un procedimiento que desplaza y monopoliza ramas, sectores y domina regiones, por lo que constituye un fenómeno de muy desigual participación y control de los mercados internacionales.<sup>199</sup>

Las transacciones comerciales y financieras son más dinámicas dentro de cada una de las tres regiones económicas ya integradas (Unión Europea, Cuenca del Pacífico y Tratado de Libre Comercio de América del Norte) que las realizadas entre ellas. Alemania ejecuta las tres cuartas partes de su comercio con los países de la Unión, misma cantidad que efectúa la nación del sol naciente con los países de la Cuenca, en tanto Estados Unidos cristaliza el 67% de sus transacciones con Canadá y México. O dicho de otra manera, Japón es el socio comercial más importante de su propio bloque comercial y el segundo más importante para Asia, misma situación que se repite para Alemania y Estados Unidos en sus áreas comerciales respectivas.<sup>200</sup> El valor del comercio mundial es apenas un tercio del valor del producto mundial conjunto (8.7 y 25.2 millones de millones de dólares), lo que indica que dos tercios del producto se realizan en los mercados nacionales respectivos. El comercio mundial ha crecido en años recientes a ritmos más rápidos que los alcanzados por la producción.<sup>201</sup>

Sin embargo, sobre la mundialización de la actividad productiva y comercial son los mercados financieros los que se encuentran a la cabeza de dicho proceso. El valor de las transacciones financieras del mundo es entre 12 y 15 veces mayor que el de la producción mundial de bienes y servicios no financieros y alrededor de 60 o 70 veces mayor que el valor conjunto de todas las exportaciones mundiales de esos mismos rubros. Por tanto, las

<sup>198</sup> El valor de las transacciones comerciales en 1995 fueron por 436 millones de dólares y a fines del 2000 alcanzaron 150 mil millones de dólares; los ingresos por publicidad en 1995 llegaron a 37 millones de dólares y en 1998 fueron de 700 millones de dólares.  *Vid. Expansión*, no. 773, septiembre de 1999, año XXX, p. 25.

<sup>199</sup> BENDESKY, León. "La globalización. O de cómo se participa desigualmente en la economía internacional." Zona abierta. Suplemento de economía, política y sociedad.  *El Financiero*, 22 de octubre de 1993, pp. 10, 11.

<sup>200</sup>  *Vid. GLYN, Andrew y SUTCLIFFE, Bob. "El nuevo orden capitalista ¿global pero sin liderazgo?" SAXE-Fernández, John (coord.). Globalización... Op. cit., p. 112.*

<sup>201</sup> "Según el informe  *El comercio mundial y la inversión directa*, publicado por la OMC, en 1973 las inversiones extranjeras directas en todo el mundo eran de US\$ 25 miles de millones; en 1985 alcanzaron US\$ 60 miles de millones; y, en 1995, alcanzaron US\$ 315 miles de millones. O sea, crecieron 2.4 veces entre 1973 y 1985 y 5.25 veces entre 1985 y 1995. En lo que respecta al comercio internacional, el valor de las transacciones fue de US\$ 557 miles de millones en 1973, alcanzando US\$ 4.9 billones en 1995. Por lo tanto, creció 8 veces en el periodo." BASSI, Eduardo.  *Globalización Op. cit., p. 47.*

finanzas han dejado de ser el complemento necesario de la economía real para convertirse en la fuerza conductora y succionadora de la misma, subordinándola a la especulación (sólo el 2% de los movimientos del capital corresponden a intercambios de bienes y servicios, en tanto que el 98% restante se hace en instrumentos especulativos),<sup>202</sup> lo que ha agudizado las crisis bursátiles, aumentado el carácter agiotista de las inversiones, la marginación, la pobreza, el desempleo y está orillando al capitalismo a una crisis mundial de dimensiones impredecibles.<sup>203</sup>

La mundialización actualiza, nuevamente, el predominio del capital financiero internacional sobre el capital industrial nacional. Es decir, el capital financiero se interdependiza de los procesos económicos, se disuelven los nexos tradicionales entre tasa de interés y tasa de ganancia, entre la esfera monetaria y la economía real (al separarse el dinero se amplía y agudiza la escisión entre las naciones deudoras y las acreedoras).

La mundialización financiera introduce en el sistema económico una marcada volatilidad, agravada por el carácter de corto plazo que predomina en las corrientes de la inversión financiera. En la actualidad, la cuestión financiera está a cargo de un conjunto de inversionistas de nuevo tipo: fondos mutuos, compañías de seguros, fondos de pensión, fondos contingentes, inversionistas individuales que movilizan nuevos "productos financieros" (swaps y derivados, entre otros).

El resultado de la enorme volatilidad es el perfil marcadamente *especulativo* de la economía mundial dominada por el capital financiero. El capital financiero puede moverse de país en país buscando tasas de ganancias y las condiciones de operación más atractivas, pero los trabajadores no pueden migrar con similar libertad para gozar de mejores condiciones de trabajo, de seguridad y de ingreso.

La expansión mundial del capital se lleva a cabo combinando elementos de progreso y novedad con ingredientes de retroceso y primitivismo. La mundialización neoliberal conjuga tecnologías informáticas de punta con condiciones laborales decimonónicas. Es mundialización del capital mucho más que de la fuerza de trabajo, como se puede advertir en el avance de legislaciones proteccionistas (frecuentemente fundamentadas en argumentos racistas) de los mercados de trabajo.

La mundialización cuestiona o pone entredicho los factores de política económica y social de las naciones basadas en un conjunto de reglas e instituciones propias (moneda, espacio territorial), debilitando con ello la soberanía de las naciones dependientes. Las fronteras políticas ya no se corresponden con las económicas y los productos se desbordan e invaden diversas naciones. De ahí que se considere a la mundialización como el resultado de un fenómeno inaugural de una *nueva etapa* en la historia económica del capitalismo

---

<sup>202</sup> "La depresión asiática es la primera demostración histórica de que una movilidad irrestricta del capital global puede tener consecuencias desastrosas para la estabilidad económica. El capital escurridizo salió de los mercados durante la noche; pero los efectos de su partida en las economías reales más afectadas se harán sentir por décadas o generaciones. Las cicatrices políticas y económicas de las crisis económicas infringidas por los movimientos del capital especulativo serán de larga duración." GRAY, John. "Las desilusiones del capitalismo globalizado. Falso amanecer." *Nexos*, no. 260, agosto de 1999, p. 41.

<sup>203</sup> "Prestar dinero ya no es negocio y puede llevar a la quiebra en el mundo de la salvaje competencia. Porque mientras un banco "decente", si lo hubiere, presta dinero -aun a tasas agiotistas- a los campesinos... y a las pequeñas empresas, el banco competidor gana exageradamente con el *blanqueo*, que quintuplica sus ganancias con fondos de especulación en el mercado de derivados. Prestar dinero representa un rubro menor que sólo sirve para la cobertura de la imagen..." JALIFE-Rahme, Alfredo. "La globalización de las mafias." *El Financiero*, 10 de septiembre de 1999, p. 42.

monopólico, que avanza a integrarse en un sistema económico de carácter supranacional que tiende a unificar el mercado a nivel planetario, a disolver fronteras nacionales, a reducir y dominar ramas de los mercados domésticos.<sup>204</sup>

Como todo proceso social la mundialización es problemática y contradictoria, al abarcar integración y exclusión, unificación y fragmentación, nacionalismo y regionalismo, racismo y fundamentalismo, geoeconomía y geopolítica.

El capitalismo mundializado ha conseguido que más del mil millones de personas vivan en la más absoluta miseria y, además, amenaza al mundo con un desastre ecológico: bajo la presión fiscal impuesta por los movimientos de capitales, el Estado tercermundista vende cada vez más recursos públicos (bosques, cuencas mineras, reservas materiales, recursos marinos). A más integración externa, más explotación de los recursos internos para alimentar dicha expansión. ¿Pero cómo se inició este proceso socialmente peligroso?

### **3.3. Antecedentes de la mundialización**

El término mundialización comenzó a emplearse con fines interpretativos y analíticos a mediados de la década de 1980, como expresión explicativa de fenómenos económicos nuevos, como una de las maneras "más apropiadas y precisas" de descripción del actual entorno económico internacional formado por una nueva división internacional del trabajo, un nuevo reparto de los mercados regionales, del predominio del capital financiero-especulativo y de la supremacía comercial sobre el productivo,<sup>205</sup> del auge de las empresas multinacionales, la tecnoinformática y su "nueva economía" y por formas culturales consumistas francamente internacionalizadas.

La mundialización adquiere rango de paradigma a partir del fin de la Guerra Fría.<sup>206</sup> El concepto mismo se encuentra íntimamente vinculado a la idea de un mundo sin barreras, como el que supuestamente dejó atrás "para siempre" la caída del muro de Berlín, a la victoria final de la economía de mercado sobre la economía regulada (estatista y socialista) que daría inicio a un nuevo "siglo americano" en el que habría que cantarle loas al dios

---

<sup>204</sup> "El sistema económico actual está mucho más mundializado que hace unos treinta años. Los actores económicos dominantes –las grandes firmas multinacionales– tienen la capacidad para desarrollar estrategias propias, que las liberen ampliamente de las políticas nacionales de los Estados..." AMIN, Samir. *Los desafíos de la mundialización*. México, UNAM/Siglo XXI, 1997, p. 108.

<sup>205</sup> "Las preocupaciones financieras se impusieron poco a poco sobre las que conciernen al crecimiento económico y la expansión de los sistemas productivos. Para unos esta 'financiarización' del capital propicia comportamientos usureros y rentistas, negativos desde el punto de vista del desarrollo económico y social, por lo que resulta ampliamente responsable de la persistencia del estancamiento y de la gravedad del desempleo, además de que encierra a las políticas económicas en una espiral deflacionaria. Para otros, esta espiral es necesaria y positiva, porque crea las condiciones para la reestructuración de los sistemas productivos y prepara una nueva fase de expansión." AMIN, Samir. *Los desafíos de la... Op. cit.*, p. 109.

<sup>206</sup> Thomas Khun, un físico e historiador de la ciencia de la Universidad de Berkeley, asegura que la ciencia progresa en forma cíclica y que cada nuevo descubrimiento importante establece una matriz disciplinaria común, o "paradigma", que rige el pensamiento de todos los investigadores hasta que nuevos hallazgos derrumban las teorías vigentes. Por paradigma entiende la serie de propuestas generalmente aceptadas y reconocidas que durante algún tiempo proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica. Todo paradigma implica teorías, métodos y normas. *Vid.* KHUN, Thomas. *La estructura de las revoluciones científicas*. México, FCE, 1971.

mercado y piadosamente volver los ojos al cielo para, de rodillas, musitar oraciones al dios del comercio.

La mundialización tiende a sustituir a la estructura del orden bipolar en los terrenos político, ideológico y militar por la idea de la interdependencia.<sup>207</sup> Empero, la situación actual es un período de profundas rupturas, de agresiones militares, de intervención en los asuntos internos de las naciones, de golpes de Estado alentados por los imperios y de constitución de un nuevo modo de regular las relaciones económicas y sociales.

La mundialización es una representación que da cuenta de una triple realidad: i) de la internacionalización de los mercados de bienes, servicios y factores de producción, ii) del fortalecimiento de empresas industriales capaces de concebir su desarrollo en escala planetaria y de formular para ello estrategias mundiales de producción, comercialización y gestión, y iii) de la reestructuración productiva y laboral capitalista.

Si bien es cierto que el capitalismo desde que se convirtió en el modo de producción dominante adquirió connotaciones internacionales, es desde finales del segundo milenio cuando el fin de la maximación de la acumulación capitalista, de la mercantilización de la producción y del consumo han alcanzado a todo el orbe y se han impuesto como un proceso mundial. El mercado, las fuerzas productivas, la división internacional del trabajo, la reproducción ampliada del capital, las finanzas, la concentración y centralización del capital, las alianzas estratégicas interempresariales (o intrafirmas), la planificación y actuación de las grandes empresas se desarrollan a escala cada vez más planetaria. Existe en el presente una mayor integración a nivel mundial; el comercio entre las naciones está creciendo más que el producto mundial (2.2% en 1998) y los mercados operan más libres y más desregulados que en el pasado inmediato.

El mundo actual ha sufrido un proceso de transformación cualitativa dominado por los monopolios financieros, tecnológicos, los medios de comunicación electrónica, las empresas multinacionales y por los países imperiales que dominan los mercados de armamento de destrucción masiva y controlan los recursos naturales (así como la elaboración, distribución, venta y usufructo de los productos artificiales) por todo el planeta. El devenir inmediato del mundo está asociado a la integración económica regional, a la recomposición de la Unión Europea, al desarrollo de Asia del Este (con la República Popular China), a la evolución de Rusia y al control de los recursos estratégicos (de los que Estados Unidos lleva la delantera).

En tal economía mundializada predominan las *industrias clave* como la microelectrónica, la biotecnología, la elaboración científica de nuevos materiales, las telecomunicaciones, la aviación civil, la robótica, la biotecnología sumada a herramientas mecanizadas y a las computadoras. Tales industrias tienen su matriz, invariablemente, en alguna de las tres naciones hegemónicas que dominan los nuevos bloques regionales: Estados Unidos, Alemania y Japón.

Comercio, inversiones, división del trabajo, revoluciones tecnológicas en las telecomunicaciones y transportes, mercados financieros integrados, migración mayor de la fuerza de trabajo, regionalización económica, predominio del comercio y las finanzas y

---

<sup>207</sup> Con el fin de la confrontación Este-Oeste surgieron un sinnúmero de reflexiones (y deducciones) optimistas que auguraban la consolidación de un mundo con mercados y sistemas políticos abiertos, de mayor cooperación y seguridad entre las naciones. Con un mundo en paz, pero la realidad es otra, muy distinta.

cultura organizacional universal son algunos de los grandes fenómenos tendenciales explícitos en el ámbito de la sociedad mundializada.<sup>208</sup>

La expansión del dominio del capital a nivel mundial y, en consecuencia, el control de los mercados por las grandes empresas ha pasado (grosso modo) por diversas etapas: en los siglos XVI-XIX por el *colonialismo*, a finales de la centuria decimonónica y en el siglo XX por el *imperialismo* y, recientemente ha logrado *alcances planetarios*. En el siglo XVI se logró la mundialización de la *esfera comercial* del capital, realizándose la apropiación del plusproducto vía la actividad mercantil y el saqueo de las riquezas mediante la violencia colonial.<sup>209</sup> Con el imperialismo se logra la *subordinación* de las economías del planeta al *capital productivo* al lograr extender la producción (extractiva, industrial) a todo el universo, integrándolo en un sistema internacional de explotación privada del trabajo asalariado. Con la mundialización se ha impuesto el predominio del capital financiero especulativo y se ha uniformizado a la humanidad en prácticamente todas las esferas de la vida.

Los autores socialdemócratas y marxistas de finales del siglo XIX y principios del XX supieron prever la dinámica interna del capitalismo hacia la mundialización. Rudolf Hilferding, Hobson, Karl Kautsky, Rosa Luxemburg, Nicolai Bujarin y Vladimir Ilich Lenin previeron tal propensión.

Los marxistas pusieron de manifiesto las tendencias profundas de la evolución del capitalismo, expresándolas en el sentido de que:

- a) La era del capitalismo competitivo había tocado a su fin y se había convertido en monopolista, dirigido por el *capital financiero*, en el que el agente principal era la banca.
- b) El capitalismo había consolidado su *expansión internacional* creando grandes imperios coloniales y neocoloniales.
- c) Dicha expansión imperialista se producía mediante una áspera y violenta competencia entre Estados nacionales, competencia que daba –y daría– origen a guerras, entre ellas la primera de carácter mundial.
- d) Pero, a pesar de dicha competencia económica y tal guerra interimperialista, se podían percibir en el trasfondo las tendencias intrínsecas del capitalismo hacia la formación de un *trust* y de un Estado mundiales, dirección bien apreciada, aunque desde distintas aristas y con diferentes argumentaciones, por dichos autores. Que supieron ver más allá y descubrieron la inclinación intrínseca del capitalismo: la mundialización.

De ahí que la mundialización del capitalismo monopólico sea la culminación del proceso histórico de su expansión y el efecto, o resultado, de sus propias leyes agudizadas y aceleradas por el neoliberalismo (como las de concentración creciente y centralización de la

<sup>208</sup> Vid. RIVAS Mira, Alfonso. "Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico." *Comercio exterior*, diciembre de 1996, no. 12, vol. 46, p. 957.

<sup>209</sup> "El sistema colonial hizo madurar, como plantas de invernadero, el comercio y la navegación. Las 'sociedades Monopolias' (Lutero) constituían poderosas palancas de la concentración de capitales. La colonia aseguraba a las manufacturas en ascenso un mercado donde colocar sus productos y una acumulación potenciada por el monopolio del mercado. Los tesoros expropiados fuera de Europa directamente por el saqueo, por la esclavización y las matanzas con rapiñas, refluían a la metrópoli y se transformaban allí en capital..." MARX, Karl. *El capital. Libro primero. El proceso de producción del capital*. México, Siglo XXI, 1975 (biblioteca del pensamiento socialista), tomo I/ vol. 3, 3a. ed., pp. 942-943. Vid. BETHELL, Leslie. *Historia de América Latina*. España, Crítica, 1991, vol. V, pp. 3-5.



industria, la ley del crecimiento del ejército industrial de reserva y la miseria creciente del proletariado, la ley de la crisis económica).<sup>210</sup> Tal proceso se inició hace más de dos siglos con la creación de los primeros *mercados locales* de empresas capitalistas en algunas ciudades europeas, continuó con la formación de los *mercados nacionales*, de ahí a los *mercados internacionales* que van a permitir la formación de los monopolios y el surgimiento del imperialismo que comenzó una nueva ola de expansión capitalista a nivel mundial. Sin embargo, el imperialismo no mundializa al capitalismo, no crea un mercado mundial ni un único terreno para el desarrollo de la competencia entre capitalistas. Por el contrario, el imperialismo crea cotos cerrados coloniales y neocoloniales de cada potencia y exacerba la rivalidad entre ellos, dando lugar al estallido de los conflictos mundiales.

El imperialismo tiene dos efectos fundamentales en la creación de las bases de la mundialización: a) destrucción de las economías precapitalistas e implantación en ellos de economías capitalistas dependientes de las metrópolis, con especialización productiva (monocultivo o monoproducción) orientadas hacia la exportación, y b) como resultado de esa destrucción y de la inserción de los pueblos colonizados en la esfera del capital, se crea un sistema capitalista mundial, en el cual las estructuras económico-sociales de los países colonizadores se imponen sobre las estructuras económico-sociales de los países colonizados.

A nivel teórico, este proceso implica la culminación de la internacionalización del ciclo del capital, en sus tres aspectos:

1. Internacionalización del capital-mercancía, favorecida por el desarrollo del comercio internacional y, sobre todo, por la creación de las bases para formación de un auténtico mercado mundial.
2. Internacionalización del capital-dinero, cuya consolidación se produce merced a la libre movilidad internacional de los capitales impulsada por la inversión extranjera, la acción de las empresas gigantes, los préstamos y créditos internacionales y, en última instancia, por la vigencia casi universal de un sistema monetario que determina la economía interior de cada país.
3. Internacionalización del capital productivo, que da lugar a la segmentación de la producción en varios países, con el propósito de maximizar beneficios y minimizar costos, que fue posible gracias a la existencia de una base material (productiva, de transportes y comunicaciones, tecnológica) que lo permitió.

Hoy, a nivel mundial, el capital se ha impuesto sobre intereses nacionales y, por supuesto, ante los motivos sociales. La mundialización entraña un cambio, una ruptura con respecto al movimiento de internacionalización, significa la superación de la economía nacional como principio de organización de la "economía-mundo".<sup>211</sup>

Si bien la tendencia natural del capital es su internacionalización, con las medidas neoliberales que eliminan las barreras y los obstáculos a la libre movilidad de capitales y mercancías, le abrirán el camino y le crearán el espacio para su más pronto fortalecimiento y predominio a nivel mundial. La mayor competencia, la libertad de inversión, las "ventajas comparativas", el ataque al Estado benefactor e inversionista, la privatización de la

---

<sup>210</sup> Vid. DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. *El pensamiento económico en la historia: dos enfoques*. México, UNAM, 1998, pp. 68-79.

<sup>211</sup> Vid. BRAUDEL, Fernand. *La dinámica del capitalismo* [trad. Rafael Tusien T.]. México, FCE, 1986 (Breviarios 427), pp. 86-89.

economía, de los servicios, los espectáculos, de las obras de equipamiento urbano han sido en beneficio (prácticamente exclusivo) del gran capital y de las empresas multinacionales.

La mundialización ha impuesto, asimismo, la liberalización (prácticamente total) de los mercados nacionales, el libre tránsito internacional de mercancías, capitales e inversiones, la homogeneización de políticas económicas en el orbe ("pensamiento único"), la libre fragmentación internacional de la producción, la limitación de la intervención del Estado en la actividad económica (y en general en la economía), la liberación de la producción a los intereses del capital privado, el predominio del comercio internacional (e intranacional) entre las potencias financieras y tecnológicas, la fragmentación de mercancías que se elaboran en las naciones (maquiladoras o no) donde más convenga a las empresas multinacionales. La voluntad de las naciones imperiales es ley en el ámbito internacional y la mayoría de las naciones del llamado "primer mundo" se han vuelto más proteccionistas en las décadas recientes, obligando a las del "tercer mundo" a abrir, prácticamente de par en par, sus fronteras, sectores y ramas productivas.

La movilidad del capital se ha facilitado y ampliado territorialmente, los costos del transporte y comunicación han disminuido, han mejorado las comunicaciones electrónicas y las tecnologías de administración a larga distancia; la tecnología ha simplificado habilidades del trabajador, ha intensificado la jornada laboral, ha fraccionado procesos de producción y ha hecho más fácil el desplazamiento de las operaciones productivas a las regiones de bajos salarios —aunque la fuerza de trabajo no esté tan calificada. Se han establecido una gran cantidad de acuerdos de integración comercial entre distintos países, y las nuevas tecnologías de comunicación permiten la expansión y descentralización del comercio.

En tal escenario de expansión del predominio del capitalismo, la mundialización permite diversificar y ampliar territorialmente la actuación empresarial e industrial, y los mercados inmobiliarios (y en general los procesos de equipamiento y urbanización) se han beneficiado ampliamente con los nuevos acontecimientos, las nuevas tecnologías, los nuevos materiales,<sup>212</sup> los cambios, las transformaciones y modificaciones que ha impuesto la revolución tecnológica.

Se trata de cambios drásticos en el uso de materias primas que progresivamente van siendo reemplazadas por productos sintéticos, mismos que hacen que pierda relativa preponderancia el factor mano de obra simple en la producción, debido al auge de la automatización y robotización de algunos procesos industriales que incrementan el empleo de fuerza laboral con mayor calificación técnica y profesional.

Sin duda, se mantiene la tendencia al desmantelamiento de los sistemas productivos nacionales, sobre cuya base se construyó el capitalismo, en la perspectiva de sustituirlos por un sistema productivo más integrado a nivel mundial, cuya evolución futura es incierta, pues descompone y recompone el tinglado político/social en el cual se enfrentan los Estados y las empresas multinacionales. La mundialización del capital monopólico ha

---

<sup>212</sup> El desarrollo de la física nuclear, de la biogenética, así como de otras disciplinas científicas y tecnológicas, por ejemplo, permitió la creación de nuevos materiales y productos como las aleaciones metálicas, las cerámicas estructurales, los aglomerados avanzados, los conductores (tanto semiconductores como superconductores) y las fuentes alternativas de energía. Las nuevas aleaciones metálicas confieren propiedades a los materiales empleados en la industria siderúrgica y eléctrica, en la de construcción y en la de bienes de capital.

servido para dismantelar los contratos sociales nacionales logrados en siglos de luchas independentistas, nacionalistas, económicas, políticas, ideológicas, democráticas y sociales.

La mundialización ha sido acompañada por procesos conducentes a una concentración del poder económico, comercial, financiero y tecnológico en un reducido número de naciones industrializadas, de organismos internacionales, de empresas multinacionales y de entidades supranacionales. La mundialización es impulsada por círculos de poder mundial para imponer sus políticas e intereses, sus criterios, en cuanto se refiere a la organización política de la sociedad, a establecer las instituciones que les resulten convenientes a sus concepciones en materia de nuevas normas y principios para la regulación de las relaciones internacionales a todos los habitantes del planeta, con un determinado sistema de valores.

La mundialización tiene sus fundamentos en los trascendentales alcances científico-técnicos que han incidido en notables transformaciones de las estructuras económicas, en la elaboración de nuevos materiales,<sup>213</sup> en la dinamización de las economías imperiales y del comercio internacional, en las nuevas estrategias desplegadas por las empresas multinacionales y el capital financiero, en los cambios ocurridos en las condiciones de competitividad e inserción internacional geopolítica de los países en la nueva división internacional del trabajo.

En síntesis, la mundialización ha implicado una gran concentración y centralización de capitales y empresas en manos de los grandes consorcios multinacionales, que se expanden a nivel planetario (con apoyo de gobiernos nacionales) en búsqueda de aumentar su poderío y sus ganancias, destruyendo identidades, cambiando mentalidades, definiendo una nueva geopolítica.

Las multinacionales están al frente de la mundialización capitalista al penetrar el conjunto de espacios determinantes del mercado mundial y establecer las bases de dominio o de disputa del liderazgo económico internacional con los propios Estados y gobiernos nacionales. Estas empresas han asumido crecientemente un papel de liderazgo en el proceso de mundialización de los mercados financieros, en ramas y mercados clave.

Las multinacionales son el *agente económico* relevante en la mayoría de las transacciones internacionales de mayor dinamismo: comercio internacional, finanzas internacionales, transferencia internacional de tecnologías y otros conocimientos productivos, etc.<sup>214</sup> Más de la mitad del comercio mundial es expresión de las actividades comerciales de las multinacionales y una parte significativa de dicho comercio mundial es intrafirma.

Algunos indicadores importantes, al respecto, son la existencia de alrededor de 40 mil matrices de multinacionales y 250 mil filiales extranjeras, decenas de miles de alianzas

<sup>213</sup> Los aglomerados —que combinan propiedades físico-químicas de polímeros, metales, cerámicas, fibra de vidrio, plástico reforzado y de algunas fibras naturales como el henequén— están sustituyendo, ventajosamente, al asbesto y a otros materiales requeridos por las industrias de la construcción y automotriz. Algunos de los nuevos materiales para la construcción están basados en resinas de poliéster convencionales insaturados. Vid. MANZANO Ramírez, Alejandro y MONDRAGÓN, Roberto. "Una nueva generación de materiales: los *composites* o materiales compuestos." *Investigación hoy*. Marzo-abril 1999, IPN, no. 87, p. 23.

<sup>214</sup> Un tercio de la producción mundial pertenece a la esfera de actividad de las multinacionales, que comprende matrices y filiales en el exterior. En 1993 el volumen de las ventas totales de las filiales extranjeras de multinacionales (5.2 billones de dólares) excedió el del comercio mundial de bienes y servicios no financieros (4.7 billones). Vid. VERA-Vasallo, Alejandro. "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe." *Cepal. Revista de la cepal*. Diciembre de 1996, No. 60, p. 138.

estratégicas, cientos de miles de acuerdos de subcontratación, sin contar otros contratos interempresariales para fines de transferencia de conocimientos productivos. En este contexto, los procesos de toma de decisiones sobre producción, comercio de bienes y servicios, flujos de tecnología y de capital, movilidad internacional de profesionales calificados y acuerdos interempresariales, están todos interconectados en un complejo y creciente entramado internacional que no es sino la expresión concreta del surgimiento de un sistema económico mundializado integrado.

Así, comercio, inversiones, división internacional del trabajo, revoluciones tecnológicas en las comunicaciones y los transportes, intercambios financieros, migración de la fuerza de trabajo, cooperación económica internacional, dominio de las corporaciones multinacionales, transformación de los sistemas productivos y laborales, formación de bloques regionales, aumento de los conflictos sociales y militares, creciente polarización social y cultura organizacional son los grandes fenómenos en el ámbito económico de la sociedad mundializada. Algunos de estos fenómenos tienen mayor dimensión mundial que otros, pero todos están ahí, conformando el nuevo mundo que ha impuesto una forma de reproducir el capital a partir de los intereses de unas cuantas naciones, de las empresas multinacionales y del capital financiero especulativo que han hecho a un lado el ámbito nacional y conquistas históricas de las clases dominadas, para imponer los intereses del capital neoliberal dominado por las multinacionales.

### **3.4. Dominio de las corporaciones multinacionales**

En el actual sistema económico mundializado la empresa multinacional es la forma organizacional predominante. Estos grandes consorcios, auténticos actores del proceso de mundialización capitalista, son capaces de articular en territorios geográficamente diversos redes productivas centralmente planificadas y de diversificarse en ramas y procesos productivos múltiples. Su expansión por el planeta ha sido posible por los cambios tecnológicos producidos en el campo de los medios de información, comunicación y de transporte.

La corporación transnacional de la postguerra ha dado paso a la integración de las empresas multinacionales, creadas muchas de ellas vía la fusión de monopolios de Estados Unidos, Europa y Japón, creando conglomerados gigantes que generan más riqueza que la de varias naciones.<sup>215</sup> Son tales empresas las que se reparten el control del mercado mundial.

La empresa multinacional es el resultado de las megafusiones, de la expansión y ordenación interna de las grandes empresas, de la apertura de los mercados y de las facilidades a la inversión privada impuestas por la política neoliberal. Son ellas las que han reforzado y hecho prevalecer el actual sistema internacional de producción. La empresa multinacional es la que domina las actividades productivas y comerciales en las zonas de libre comercio –se calcula que el 40% del comercio mundial se realiza entre las filiales de dichas empresas, y su peso en la actividad productiva y comercial crece sin cesar.<sup>216</sup>

<sup>215</sup> Vid. SAXE-Fernández, John. "Globalización e imperialismo". SAXE-Fernández, John. *Globalización...* *Op. cit.*, p. 28.

<sup>216</sup> Desde la perspectiva empresarial, las fuerzas que impulsan las megafusiones son: la búsqueda de sinergias (expansión del mercado vertical u horizontal), aceleración del crecimiento en los actuales nichos de producto

Las multinacionales dominan o subordinan a los Estados nacionales; su poder llega a ser superior a dichos organismos, imponiendo sus condiciones a no importa que gobierno del mundo, inclusive a los más potentes —ahí está el caso de Bill Gates y su empresa Microsoft contra la administración norteamericana, o el hecho de que el volumen de ganancias de una multinacional como General Motors supere el Producto Nacional Bruto de un país como Dinamarca, que cada una de las 100 multinacionales más importantes vende más que la exportación de los 120 países más pobres, que las 100 multinacionales más grandes controlan el 70% del comercio mundial.

La influencia económica y política internacional de las multinacionales es indiscutible: han desempeñado un papel decisivo en el proceso de integración de los bloques regionales y la mayoría de los avances tecnológicos parte de ellas. Su establecimiento teje una red de empresas proveedoras, de asistencia, servicio y post venta que depende considerablemente de las decisiones de la casa matriz y sus enormes volúmenes de capital y cifra de negocio y empleo las colocan en una posición de privilegio a la hora de negociar con los gobiernos.

Las empresas multinacionales son una de las bases de la transformación social, jurídica y política de la mundialización de las actividades monopólicas; son las que han hecho que aumenten los intercambios mundiales, que se amplíen e integren verticalmente las operaciones internacionales y que haya tecnologías de punta en las filiales establecidas en naciones de América Latina, Asia y África.

Son empresas apoyadas por el Estado vía los subsidios y demás protecciones (si bien las empresas multinacionales han logrado cierta autonomía de los Estados donde invierten y sus intereses pueden no ser coincidentes con los de tales naciones, los conglomerados continúan apoyándose y son respaldados por sus Estados de origen),<sup>217</sup> que mantienen concentrados cerca de las dos terceras partes de sus recursos en su país-región y que realizan la mayor parte de sus ventas en su zona de influencia (Alemania 75% en la Unión Europea, Japón 75% en la Cuenca del Pacífico y Estados Unidos el 67% en América del Norte).<sup>218</sup>

La sede de las mayores empresas multinacionales líderes está en Estados Unidos, Japón y Alemania. De ser la Unión Americana la nación que predominaba en grandes consorcios, en los últimos años es la *potencia en declive* en tanto se *fortalece* Japón (aún sobre Europa). Estados Unidos pierde competitividad en empresas y ramas industriales, mientras que su principal retador las gana y diversifica sus actividades hacia las nuevas tecnologías digitales. El crecimiento del comercio mundial se concentra actualmente en los bienes de mayor valor agregado y de contenido tecnológico.

Entre los 100 mayores conglomerados industriales multinacionales, la Unión Europea es hegemónica. Ocupa el primer lugar con 36 grupos que empleaban en 1998 a 5

---

y mercado, mayores rendimientos, convertirse en empresa con alcance mundial, incrementar la cantidad de líneas de productos, reducción de costos por unidad. Vid. KRAKKINGER, Joseph. *Fusiones y adquisiciones de empresas. Una estrategia vital de negocios en el 2000*. México, McGraw-Hill, pp. 6-7.

<sup>217</sup> "... Exxon, Bayer o Toyota venden e invierten por todo el mundo y su finalidad es lograr ganancias para sus accionistas, pero esto... no las independiza del Estado sede, es decir, donde están la matriz y la gran mayoría del *stock* de capital de la empresa... concentran en la 'madre patria' la principal actividad de investigación y desarrollo... de punta, ya que menos de 13% de ella para la manufactura se realiza fuera del país..." SANE-Fernández, John. *Globalización... Op. cit.*, p. 30.

<sup>218</sup> Datos de 1993. Vid. SANE-Fernández, John (coord.). *Globalización... Op. cit.*, p. 37.

millones 709 mil trabajadores, seguido por Estados Unidos con 35 grupos y 4 millones 698 mil trabajadores y en tercer lugar Japón con 17 grupos y 1 millón 838 mil empleados.

A mitad de los noventa, más de 40 mil corporaciones multinacionales dominaban el escenario de la economía mundial. Tales compañías daban cuenta de las dos terceras partes del comercio mundial en bienes y servicios; más del 40% de las transacciones internacionales de mercancía y servicios se realiza entre multinacionales que controlan el 75% de las inversiones mundiales.<sup>219</sup>

De ahí que las multinacionales sean los primeros conglomerados en la historia humana dedicadas al logro de ganancias mediante una amplia red de sistemas administrativos, financieros, humanos y materiales a escala internacional, con el propósito de organizar e integrar su actividad por el orbe para asegurar la obtención de grandes ganancias. La empresa multinacional es una estructura orgánica en la que cada parte está diseñada y opera para servir al todo.

Dichos conglomerados dirigen al mundo una importante porción de sus partes componentes y muchas han localizado fuera de su sede grandes instalaciones productivas. La movilidad mundial de la producción les permite ubicarse allí donde la reglamentación, la mano de obra y los impuestos resulten menos costosos.<sup>220</sup>

Sin embargo, para los consorcios multinacionales la rentabilidad no tiene como fuente única y preferente la actividad productiva, sino que en ocasiones las colocaciones financieras son más importantes. Las tesorerías de las empresas compran bonos, realizan colocaciones en la bolsa y toman papeles de diversas compañías, compran futuros y tienen una participación destacada en los mercados de cambio. Las corporaciones modifican de manera constante la composición de sus carteras de divisas, realizan compras y ventas en el día a las que destinan más recursos de los que serían necesarios para cubrir sus operaciones productivas.

Las multinacionales son la forma organizativa hegemónica del gran capital en el capitalismo internacionalizado, son la imagen en que se concreta a final de siglo la ley de concentración y centralización del capital.

### **3.4.1. Concentración y centralización de la empresa multinacional**

Si bien la concentración ha sido una constante en la historia del capitalismo, nunca había alcanzado y experimentado dimensiones y dinanismos tan amplios, drásticos, profundos y altos como los de ahora (apoyados en la expansión colosal de los flujos financieros –especulativos o no). Jamás el capitalismo había revestido tan dura competencia, combinada con la disponibilidad de una enorme liquidez, que obliga, cada vez más violentamente, a las empresas a concentrarse para fortalecerse en la lucha que las opone el mercado; es decir, a desplazarse mutuamente.

---

<sup>219</sup> En 1991 los 100 grupos industriales mayores del mundo ocupaban a 13 millones 681 mil trabajadores, el 32% del empleo industrial en la Unión Europea.

<sup>220</sup> “Se ha descubierto que el origen de las zapatillas Nike son los infames talleres de Vietnam; el de las ropitas de la muñeca Barbie, el trabajo de los niños de Sumatra; el de los cafés capuchinos de Starbuck en los cafetales ardientes de Guatemala y el del petróleo de Shell en las miserables aldeas del delta del Níger.” *Vid. KLEIN, Naomi. No Logo. La Jornada*, 22 de julio de 2001, versión electrónica.

Para dominar la economía mundial, el principal motor de la acumulación de las multinacionales es la concentración y centralización de capitales. A inicios de 1990 unas 37 mil empresas, con 170 mil filiales, dominaban la actividad a escala mundial. Empero, el dominio lo concentraba un grupo de 200 empresas que se expandieron mediante fusiones y compras (o recompras) de empresas. Si bien las formas de concentración han sido diversas: van desde la creación de una empresa común, la reagrupación de empresas, la absorción de competidores para conquistar nuevos mercados, hasta llegar a las megafusiones.

La concentración y centralización les permite realizar economías de escala en el mercado mundial (más países quiere decir más *beneficios*), elevar el nivel de capitalización, disminuir en miles el número de trabajadores (al adquirir Boeing a Douglas, por citar un caso, se suprimieron de inmediato 1 millón de empleos y se liquidó a Air Bus),<sup>221</sup> desaparición de empresas (grandes y pequeñas), absorción de competidores locales, obtención de subvenciones gubernamentales y control monopólico de ramas del mercado mundial.

Las multinacionales derriban fronteras y se apoderan de numerosos mercados y ramas. Entre las citadas 200 mayores multinacionales, 5 empresas controlan la mitad del mercado mundial en ramas como aeroespacial (Boeing cerca del 70% del mercado), equipo electrónico, componentes electrónicos, *software* (Microsoft), bebidas alcohólicas y no alcohólicas y tabaco. Sus actividades productivas planetarias comprenden ramas de los sectores agropecuarios, manufactureros y de los servicios (grandes explotaciones agrícolas, manufactureras, finanzas y comercio). La mayoría de dichas empresas tiene su sede en 10 países –Japón (62), Estados Unidos (53), Alemania (23), Francia (19), Reino Unido (11), Suiza (8), Corea del Sur (6), Italia (5) y los Países Bajos (4), en tanto su valor representó en 1995 más del 30% del producto bruto mundial.

Sin embargo, la sede y las actividades más dinámicas y lucrativas han estado cambiando –como lo analizaremos más adelante. De 1982 a 1995 el número de empresas japonesas aumentó de 35 a 62, mientras que la cifra de las estadounidenses cayó de 80 a 53, al igual que en la otrora potencia mundial Reino Unido, que pasó de 18 a 11. Pero su dominación va en constante aumento.

En cuanto a la inversión extranjera, a partir de 1997 Estados Unidos se ha convertido en el principal receptor de la inversión externa directa neta del mundo, mientras que la Unión Europea ha pasado a ocupar la posición de principal exportador. Estos movimientos no son casuales y parece ser que estuvieron vinculados con el boom económico estadounidense de la década de 1990 que se reflejó en un importante incremento de las ganancias del capital en el sector productivo de ese país.

Estos flujos, en gran medida, se enmarcan en un enorme y muy acelerado proceso de centralización del capital y la producción que se está produciendo entre las grandes empresas a nivel mundial, el cual tiene ahí su epicentro.

Los movimientos de capital por fusiones y adquisiciones de empresas cada vez son mayores: en 1990 totalizaron 464,000 millones de dólares, en 1998 –según la empresa norteamericana Thompson Financial Securities– se elevaron a 2.5 millones de millones de dólares y en 1999 a 3.4 millones de millones de billetes verdes. Más de las mitad de dichas fusiones tuvieron lugar en Estados Unidos.

---

<sup>221</sup> Vid. DE BERNIS, Gerard. "Mundialización y crisis en Asia del Este." BNCE. *Comercio exterior*. Enero de 1999, no. 1, vol. 49, p. 31.

El proceso de centralización del capital en el sector industrial de Estados Unidos se mueve a un ritmo vertiginoso. Durante los últimos 2 años del milenio pasado, cada hora una empresa era absorbida por otra. Pocas veces, como ahora, ha sido tan cierta la representación de que los peces grandes se tragan a los chicos y que la esencia del capitalismo es devorar o ser devorado. Y esta insaciable voracidad se fundamenta en dos factores fundamentales: i) la enorme capitalización alcanzada por muchas empresas en Wall Street les permite absorber otras menores, generalmente, con menores recursos en efectivo; lo más usual es adquirirlas financiando la operación con la entrega de acciones de la empresa que realiza la absorción, y ii) las máximas figuras dirigentes de las mayores corporaciones listadas en Wall Street postulan que es necesario crecer y hacerlo con suma rapidez. ¿Por qué? Sencillamente porque se ha generalizado el criterio que aquella empresa que no ocupa uno de los tres lugares más importantes en el sector industrial al que pertenece, se encuentra seriamente amenazada de ser absorbida por otra mayor o más afortunada.

Las compañías farmacéuticas se fusionan con otras buscando nuevos productos, las de telecomunicaciones para obtener un mayor y más rápido acceso a los hogares de los consumidores, las financieras quieren incorporar nuevos servicios y las de alta tecnología persiguen, incesantemente, incorporar nueva creatividad. No es casual que Microsoft fuera la empresa que realizó más incorporaciones en 1999, con 45 diferentes adquisiciones.

Las empresas individuales afrontan serios problemas porque el mercado mundial ya está repartido y, por lo tanto, el crecimiento empresarial se hace lento y las utilidades tienden a disminuir, en un contexto en que la competencia internacional es muy fuerte.

Lo anterior explica que la multinacional Procter & Gamble, que ocupa el lugar 28 entre las mayores empresas del mundo y es la principal productora de artículos de consumo en todo el planeta, se haya extendido horizontalmente en su rama, incorporando otras importantes empresas tales como Kotex y Macfactor, entre otras, y ahora busque consolidar sus posiciones en el sector farmacéutico para diversificarse; pero, sobre todo, porque en ese sector se obtienen ganancias superiores a las de sus actividades tradicionales. Otras empresas multinacionales tienen limitaciones mayores: ¿cómo imaginar a Coca Cola vendiendo otra cosa además de refrescos o a Mac Donalds algo más que comidas rápidas?

En el ámbito de las compañías farmacéuticas, rama que ha sufrido un importante proceso de concentración en los últimos años, los colosos se preparan para disputarse la hegemonía y los beneficios de un segundo boom biotecnológico mediante el estudio del genoma humano.

En el sector de las telecomunicaciones y la red de internet la competencia es implacable y todo el mundo se siente amenazado. Yahoo! es la segunda empresa de internet y un portal eficiente y muy utilizado, pero apareció Google, un buscador de gran eficiencia, que lo está desplazando a pasos de gigante.

¿Por qué Microsoft, la empresa que cuenta con el mayor capital de mercado del mundo, realizó 45 adquisiciones en 1999? Porque Bill Gates se siente amenazado por la impresionante dinámica creativa del sector electrónico y por el abundante capital de riesgo que, apresuradamente, busca financiar cualquier nueva idea que parezca interesante. En síntesis, es guerra encarnizada por el botín mundial.

No es casual, entonces, que las acciones de las nuevas empresas tecnológicas sean, con mucho, las que han sido las más demandadas en las Bolsas de Valores de todo el



mundo industrializado. Es cierto que ello se produce en medio de valoraciones irracionales, pero por ahí ha transitado la economía de finales del siglo XX.

### **3.4.2. El imperio de las grandes corporaciones**

En las últimas décadas uno de los fenómenos característicos de la mundialización de la actividad económica, comercial y financiera es el gran crecimiento y fortalecimiento de dichas empresas: de 7 mil en la década de 1960 se pasó a 40 mil a mediados de los noventa. Del mismo modo, en los últimos años, las naciones en donde se cotizan acciones de las principales multinacionales ha aumentado de 58 a 70 países.<sup>222</sup>

La empresa mundial (cuyo antecedente es la empresa transnacional que controlaba las actividades productivas en dos o más países mediante inversiones externas directas, centradas en la industria del automóvil, química, alimenticia, eléctrica, maquinaria, caucho...) actúa como si el mundo fuera una sola plaza, vendiendo lo mismo y de la misma forma en todos los mercados del universo.

La reestructuración del sistema capitalista mundial en la forma espacial de acumulación fragmentada, dispersa, con integraciones y relaciones múltiples, ha fortalecido a las corporaciones que controlan los mecanismos inherentes al capital: tecnología, proceso laboral, comunicación y mercadotecnia. Se trata de conglomerados dedicados al logro de ganancias por medio de una amplia red de sistemas administrativos y financieros que se encaminan a la planeación centralizada, a escala internacional, de sus recursos humanos y materiales. Su propósito es organizar e integrar la actividad económica internacional, de tal forma que se maximice la ganancia corporativa. La corporación mide su éxito y su fracaso no por medio de la evaluación de una subsidiaria o la conveniencia de producir ciertos productos, o por su impacto social o ambiental en un país dado, sino por medio del crecimiento de las ganancias y del control de las más importantes parcelas del comercio mundial.

Las grandes corporaciones multinacionales funcionan internamente como redes de trabajo descentralizadas, a cuyos elementos se les da una autonomía considerable. Cada elemento de estas redes por lo general es parte de otras redes, algunas de las cuales están formadas por negocios pequeños y medianos subordinados a los centros dominantes. Algunos de los vínculos implican la colaboración con otras corporaciones grandes, en torno a proyectos y tareas determinadas, en marcos específicos de tiempo y espacio. La meta es asegurar ganancias.

En función de la búsqueda de competitividad mundial, las multinacionales son obligadas a realizar cambios: las que son centralizadas han aumentado la autonomía de sus filiales internacionales para adaptarse a las necesidades de los mercados locales, mientras que las descentralizadas están integrando sus actividades internacionales para captar economías de escala (volumen, precio y calidad). La importancia de las fronteras nacionales para sus operaciones y el origen de los productos, materias primas y conocimientos están dejando de ser relevantes, mientras comienza a ganar importancia su capacidad de contribuir en el aumento de la competitividad mundial. El objetivo estratégico

---

<sup>222</sup> Vid. RIVAS Mira, Fernando. "Teoría de la globalización y el Foro de Cooperación Asia Pacífico." BNCE. *Comercio exterior*, no. 12, diciembre de 1996, vol. 46, pp. 962.

es que el todo optimizado de la corporación sea mayor que la suma de las partes, esto es, de sus filiales internacionales.

Las empresas multinacionales desplazan o someten a los gobiernos, haciendo que por vez primera en la historia tengan *más poder* que aquellos. Las empresas multinacionales y el capital financiero alcanzan ahora dimensiones supraestatales y gobiernan sin necesidad de someterse a sufragio alguno. Las principales 200 empresas controlan el 25% de la actividad económica mundial, utilizando menos del 1% de la mano de obra del orbe.

Dichos conglomerados multinacionales despliegan estrategias de mercadeo regional e internacional (algunas venden más en el exterior que en el interior de las naciones sede); canalizan a nivel internacional una porción importante de sus partes componentes y localizan fuera de su país instalaciones productivas; realizan alianzas estratégicas, fusiones, compras para unir recursos financieros y tecnológicos que les permita dominar el mercado mundial.

Los acuerdos y las alianzas estratégicas son un rasgo distintivo de estos tiempos de intensa competencia monopólica, que incluye empresas conjuntas, licencias, subcontrataciones, franquicias, comercialización, fabricación, investigación y desarrollo. Las características peculiares de las alianzas estratégicas son: procurar asociaciones formales e informales con proveedores de productos tecnológicamente diferenciados, con clientes mundiales y con competidores internacionales; así como el desarrollo compartido tanto de su mercado y de sus conocimientos, mediante redes, el desarrollo de nuevas tecnologías en asociaciones con instituciones de educación superior; la coproducción y uso de componentes comunes; la producción y distribución conjunta de los productos estandarizados (el DVD, por citar un caso, en el que participaron las principales empresas de la electrónica mundial). El fin puede ser: mejorar la eficiencia operativa, actualización tecnológica, aumento de las ventas en el mercado local a través de la complementación de la línea de productos y expansión de las ventas internacionales.

Tal ha sido el caso del gigante coreano LG Electronics, que para mantener el liderazgo mundial toma de base la investigación y el desarrollo. El Grupo LG (fusión de las empresas Lucky y Goldstar) ha decidido rediseñar su portafolio de negocios y centrarlos en 4 nuevas áreas: los sectores de servicio y software; la rama de comunicaciones e información; el sector de salud y equipo ambiental; y el de componentes y otros accesorios.

LG Electronics pertenece al Grupo LG, uno de los 5 principales conglomerados industriales de Corea del Sur. Este grupo aporta 14% del producto nacional bruto de ese país y contribuye con el 17% del total de las exportaciones. Tiene 6 áreas de negocios que cubren sectores como el químico y de energía, eléctricos y línea blanca, maquinaria y metales, comercio y servicios, servicios públicos y deportes, y servicios financieros. La corporación cuenta con 35 laboratorios de investigación y desarrollo tanto en Corea como en Asia, Medio Oriente, Europa, Norteamérica, Latinoamérica y África.

LG Electronics es una de las áreas de negocios más importantes del grupo. En México, la empresa cuenta con instalaciones en Reynosa, Ciudad Juárez y Mexicali, en las que se ensamblan productos y componentes que son exportados a Estados Unidos, Canadá y parte de Centroamérica. Además, tiene almacenes y centros de servicio en más de 15 ciudades.

Además de su propio trabajo (dicha multinacional ha adoptado como elemento fundamental la innovación tecnológica, que le ha permitido mejorar su imagen corporativa,

umentar la productividad, mejorar la estructura de costos, desarrollar productos de alta tecnología y tener significativos resultados en otras áreas), refuerza alianzas con empresas como Hitachi, Sony, Sun, Philips, Microsoft, Zenith, AT&T, Xerox, Oracle, Motorola, IBM y ALPS.

LG Electronics se ha convertido en una empresa que en 1997 tuvo ventas por 9 mil 700 millones de dólares, a través de las ventas de 54 subsidiarias en el mundo, 29 de ellas como plantas manufactureras y 56 oficinas de representación.

El 20% del PIB mundial se produce mediante la denominada fábrica mundial y otro 13% a través de la subcontratación. Más del 40% del valor total de las transacciones mundiales son producto de las empresas multinacionales. La sede del mayor número de dichas empresas está en Estados Unidos, Japón y Alemania. De las 500 principales empresas multinacionales, 469 operan desde la Unión Europea,<sup>223</sup> Japón y Estados Unidos.<sup>224</sup>

De los 4 mil 192 acuerdos de cooperación estratégica (alianzas corporativas) suscritos en el mundo en la década de 1980, más del 90% se realizaron entre empresas de dichos países.<sup>225</sup> En 1995 unas 39 mil compañías multinacionales determinaban la marcha de la economía mundial—4 mil 148 de ellas tenían su sede en las naciones tercermundistas. Pero el poder multinacional corresponde a un círculo más estrecho integrado por las 200 mayores, que se ubican geográficamente en Japón (62 empresas), Estados Unidos (53), Alemania (23), Francia (18), Reino Unido (11), Suiza (8), Corea del Sur (6), Italia (5) y los Países Bajos (4). Las 100 mayores (excluyendo a bancos y entidades financieras) controlan un tercio de la inversión extranjera directa mundial. De las 15 multinacionales más grandes, 4 pertenecen a la rama energética, 6 a la de automotores, 1 a la electrónica, 1 a la industria de la computación, otra a la rama alimenticia, 1 a la química y 1 más a la de equipo eléctrico. En 1995 las ventas de las corporaciones multinacionales ascendieron a alrededor de 7 billones de dólares, equivalente a un crecimiento de 20 a 30% mayor que las exportaciones mundiales.

Las 100 principales compañías multinacionales del planeta detentaban en 1998 activos empresariales por un monto de 4.2 billones de dólares, cantidad que supera en 139.3% al PIB de América Latina y el Caribe y que equivale al 14.6% del valor de la economía mundial. El valor de sus activos corresponde a 14.6% del PIB mundial (estimado por el Banco Mundial en 28 billones 862 mil 200 millones de dólares) y era 809.7% superior al PIB de todos los países africanos. De los 4.2 billones (1 billón equivale a un millón de millones), el 42.5% está invertido por las corporaciones fuera de sus países de origen. Sus ventas totales alcanzaron 3 billones 894 mil millones de dólares; de cuya cantidad el 53% fue realizado fuera de los países donde tiene su sede la matriz. Dan empleo a 11 millones 621 mil personas, de las cuales 5 millones 980 mil laboran en naciones distintas a donde están sus principales oficinas. 27 de las 100 principales multinacionales son de origen estadounidense; 17 son japonesas, 13 de capital francés, 11 de Alemania y 11 de Reino Unido, 5 de Holanda, Italia 3, lo mismo que Suecia y Canadá; Bélgica 1 y las 6 restantes son de Australia, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Corea y Venezuela.

<sup>223</sup> Integrada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suiza.

<sup>224</sup> Vid. SAXE-Fernández, John. "Globalización..." *Op. cit.* pp. 13, 28.

<sup>225</sup> Vid. MORERA Camacho, Carlos. "Los flujos de inversión de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos". BNCE. *Comercio exterior*. Febrero de 1999, No. 2, vol. 49, p. 152.

**Cuadro 27**  
**Empresas multinacionales más grandes del mundo**  
**(1998)**

<b>Lugar</b>	<b>Empresa</b>	<b>Origen</b>	<b>Ventas*</b>
1	General Motors	EUA	161,315.0
2	DaimlerChrysler	Alemania	154,615.0
3	Ford Motors	EUA	144,416.0
4	WalMart Stores	EUA	139,208.0
5	Mitsui	Japón	109,372.9
6	Itochu	Japón	108,749.1
7	Mitsubishi	Japón	107,184.4
8	Exxon	EUA	100,679.0
9	General Electric	EUA	100,494.0
10	Toyota	Japón	99,740.1

Fuente: elaborado con datos de *Fortune*, agosto 1999.

\* Miles de dólares, 1998.

El gigante norteamericano General Electric es el mayor grupo mundial. Con una gama de mercancías que va desde electrodomésticos a motores de aviones, pasando por el crédito o el negocio de la televisión (con la cadena NBC); es el grupo con mayores beneficios cercanos a los 10 mil millones de dólares. Le sigue el grupo financiero Citigroup (nacido de la fusión en 1998 de Citibank, Travelers, Bank of America y Nations Bank). El subir de lugar mediante las fusiones ha sido el caso de Daimler-Chrysler. La empresa alemana y su marca Mercedes, al fusionarse con la estadounidense subió del lugar 20 al 5, con una cifra de negocios de 146 mil millones de dólares. Daimler-Chrysler es el más grande empleador del mundo, con 434 mil trabajadores, mientras que Ford, que ocupa la sexta posición mundial, emplea a 345 mil y General Motors, que vende el mayor número de vehículos en el mundo (más de 8 millones en un año), tiene 397 mil asalariados.

**Cuadro 28**  
**Las 500 empresas multinacionales y posición por país**  
**(1998)**

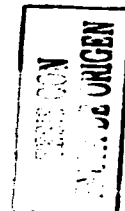
<b>País</b>	<b>No. de empresas</b>	<b>Empresa mayor</b>	<b>Rango mundial</b>
EUA	185	General Motors	1
Japón	100	Mitsui	5
Alemania	42	DaimlerChrysler	2
Francia	39	Axa	15
Inglaterra	38	BP Amoco	19
Canadá	12	BCE	203
Italia	11	Fiat	34
Suiza	11	Nestlé	36
Corea del Sur	9	Samsung	102
Holanda	7	Ing Group	28
Australia	7	Broken Hill	226
China	6	Proprietary Sinopec	73

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

España	5	Telefónica	193
Suecia	4	Volvo	118
Brasil	4	Banco do Brasil	133
Finlandia	4	Nokia	283
Noruega	3	Statoil	298
Bélgica	2	Delhaize "le Lion"	290
Taiwan	2	Cathay Life	472
Inglaterra/Holanda	2	Royal Dutch/Shell Group	11
Bélgica/Holanda	1	Fortis	84
Venezuela	1	Pdvsa	126
México	1	Pemex	174
Rusia	1	Rao Grazprom	245
India	1	Indian Oil	178
Luxemburgo	1	Arbed	403
Malasia	1	Petronas	474

Fuente: elaborado con datos de *Fortune*, 1999.

Nota: ordenadas de acuerdo con la cantidad de empresas por país.



Entre los 800 mayores grupos no estadounidenses, 259 tienen su sede en Japón, 108 en el Reino Unido, 62 en Francia y 60 en Alemania. Algunas de ellas con más poder que la producción de naciones industrializadas.

### 3.4.3. El poderío de las multinacionales

Para expresar el poderío que han alcanzado las multinacionales, citemos el caso de sus ventas en comparación al PIB de algunas naciones: los ingresos de las 500 más grandes en el año de 1994 fueron 50% superior al PIB norteamericano; 10 veces mayor al latinoamericano y el del Caribe (de 1990); 25 veces mayor que el del gigante latinoamericano (Brasil); 43 veces superior al de México y 230 veces al venezolano. Sumadas las ventas de las 200 mayores empresas multinacionales equivalen a más del 25% de la actividad económica del mundo.<sup>226</sup> Entre las 100 mayores economías del mundo, más de la mitad está constituida por empresas, no por países. La facturación de General Motors, para continuar con los cotejos, es superior al PIB de Dinamarca; las ventas de Ford son mayores que las de África del Sur; las de Toyota son superiores al PIB de Noruega.<sup>227</sup> La firma electrónica norteamericana General Electric poseía activos totales en 1998 por 304 mil millones de dólares, equivalentes al 73% del PIB de México —de los cuáles, 97 mil 400 millones se encontraban invertidos fuera del país.

Wall Street es un poder financiero mundial, la Ford motor company es un poder industrial y comercial mundial. Las mafias o carteles rusos, colombianos o mexicanos son

<sup>226</sup> Vid. *Estudios centroamericanos*, No. 60, octubre de 1998, p. 894.

<sup>227</sup> Vid. BASSI, Eduardo. *Globalización... Op.cit.*, p. 54.

poderes delictivos mundiales, la CNN es un poder informativo mundial, empresas como DHL, Federal Express y UPS son poderes globales de transporte y envío.<sup>228</sup>

De las 500 compañías más grandes del orbe, 435 (el 87%) pertenecen a los países del grupo de los 7 (G-7: Estados Unidos, Alemania, Japón, Canadá, Francia, Inglaterra e Italia). De ellas 151 son norteamericanas, 149 niponas, 44 germanas, 40 galas, 33 inglesas, 11 italianas y 5 canadienses. De los 10 mayores consorcios, 4 son japoneses, 5 estadounidenses y 1 alemán. En cuanto a la rentabilidad productiva la ventaja es norteamericana. Las ganancias agregadas de las multinacionales estadounidenses en 1995 fueron 5 veces mayores que las de sus pares del sol naciente; 8 de las 10 empresas con mayores ganancias fueron estadounidenses -de 1989 a 1991, cerca del 90% del crecimiento económico norteamericano se debió a sus exportaciones, el 66% de las cuales fueron generadas por las multinacionales.<sup>229</sup>

Los datos en torno a las principales multinacionales de 5 países capitalistas industrializados (Japón, Alemania, Inglaterra, Estados Unidos, Canadá) son muy relevantes al mostrar que en dichas naciones se realizan las dos terceras partes de sus ventas totales -y en su región inmediata. La desagregación de los datos muestra que en el caso de Japón, Alemania, Inglaterra y Estados Unidos, lo "regional" es ampliamente dominado por el mercado nacional respectivo.<sup>230</sup> Esto es, las ventas de las multinacionales inglesas y alemanas se concentran en los polos económicos europeos. Las ventas realizadas por los conglomerados japoneses en la zona Asia-Pacífico se concentran en Japón y lo mismo acontece en el caso de Estados Unidos, aunque de manera más abrumadora por la abismal asimetría con México.<sup>231</sup>

Las multinacionales mantienen una intensa actividad comercial *intra-firmas*: a nivel planetario el 40% del comercio mundial no es libre, sino intra-firmas (o intra-empresas); y en Estados Unidos, la nación con el mayor número de ellas, el 80% de las mercancías facturadas en dólares no son propiamente exportadas, sino ventas intra-empresas. Entre 1983-1992 de todo el comercio estadounidense con Europa, el intra-firma representó cerca del 43%. Si comparamos tal comercio entre Estados Unidos y Japón la proporción aumenta al 71%. De tal cantidad, el 92% fue realizado por empresas multinacionales japonesas y el 8% restante por norteamericanas. Lo que indica que la mayor parte del comercio de Estados Unidos con Japón se da dentro de las filiales de las multinacionales japonesas.<sup>232</sup> Estadísticas de las Naciones Unidas registraban a principios de la década de 1990 la

<sup>228</sup> Vid. CASTILLO Peraza, Carlos. "20 años: el globo en busca del mundo." *Nexos*. Enero de 1998, no. 241, pp. 93-97.

<sup>229</sup> Vid. DIETERICH Steffan, Heinz. "Globalización, educación y democracia en América Latina. CHOMSKY, Noam y DIETERICH, Heinz. *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*. México, Joaquín Mortíz, 1997, 5a reimp., pp. 49-51.

<sup>230</sup> "... las tendencias históricas indican que esta inclinación concentradora es firme: entre 1987 y 1992-1993 el porcentaje para Alemania pasó del 72 al 75% y en el caso de Japón del 64 al 75%. Según esas fuentes, en 1992-1993 las... [multinacionales] inglesas concentraron el 65% de esas actividades en su país-región y las de Estados Unidos lo hicieron en un 67%. Vid. SAXE-Fernández, John. "Globalización..." *Op. cit.* p. 37.

<sup>231</sup> Baste recordar que la suma total de los activos financieros de todas las Casas de Bolsa mexicanas es menor a la de los activos de una sola casa de bolsa de Estados Unidos: Salomon Brothers; que todos los activos financieros del conjunto del sistema bancario privado mexicano, incluidos los del Banco de México, son menores que los activos financieros del Citycorp, el mayor banco de Norteamérica; o que el PIB nacional es 25 veces menor que el de Estados Unidos y comparable al que se genera en el área geográfica del condado de Los Ángeles.

<sup>232</sup> SAXE-Fernández, John. *Globalización...* *Op. cit.* p. 30.

existencia de 37 mil multinacionales que controlaban cerca de 170 mil subsidiarias y afiliadas. De ellas, cerca del 70% operaba desde territorio nacional, donde son reguladas o protegidas; establecidas en los 14 países más industrializados de la OCDE.

Las multinacionales han modificado los patrones de producción y de comercialización; se alteran las fuentes tradicionales de provisión de materias primas y capitales; se forman redes internacionales de producción y distribución de las mercancías, los servicios y el capital. Como parte de las transacciones se efectúan en el marco de la propia empresa mundial, ello les permite utilizar sus activos (superioridad técnica, capacidad de innovación, de producción o técnicas, diferenciación de productos...) en otros países, haciendo crecer el comercio intrafirmas.

De ahí que más del 80% del consumo y la inversión se abastezcan con la producción interna de los países industrializados. Es decir, que menos de 20% de la producción mundial de bienes y servicios traspone las fronteras nacionales. A su vez, las filiales de las corporaciones multinacionales financian menos de 10% de la acumulación mundial de capital en fábricas, recursos naturales, obras de equipamiento e infraestructura urbana, agropecuario, vivienda y servicios. En otros términos, más del 90% de la acumulación en el mundo se financia con el ahorro interno de las naciones.

Dichas empresas dominan la investigación y el desarrollo, que concentran en laboratorios o centros de estudio localizados en su país de origen. Del 70% al 90% de las patentes está en las empresas matrices.

La rapidez y la complejidad del cambio tecnológico les permite establecer relaciones más cercanas y flexibles tanto con los clientes como con los proveedores. Las relaciones de colaboración entre productores y clientes se vuelven centrales para el proceso innovador. La innovación se produce cada vez más a través de redes de colaboración interempresarial en las que cada empresa se concentra en lo que es de su competencia central y delega funciones de subcontratación a compañías autónomas especializadas, organizadas en una cadena complementaria. O lo que es lo mismo, se unen unos pocos competidores más poderosos con el propósito de dominar, mantener y controlar nuevos mercados. Lo que ha significado que alcancen un *control prácticamente monopolístico del mercado mundial*, lo cual les permite abatir costos (incluida la fuerza laboral), aumentar la productividad y absorber ramas estratégicas en economías dependientes.

Las empresas mundiales localizan cada parte del proceso productivo (de creación de valor como el diseño, la producción, el financiamiento, la investigación y el desarrollo, el mercadeo...) en función de las ventajas locales.

¿Qué ha propiciado el fortalecimiento de dicho tipo de empresas? Entre otros factores:

a) Las megafusiones que buscan el control de los mercados, el fortalecimiento de las industrias y de sus finanzas, la mayor cotización de sus acciones en el mercado de valores y, principalmente, aumentar la obtención de ganancias. El 7 de mayo de 1998, por señalar un caso ya citado, se anunció el acuerdo de fusión entre las automotrices Daimler-Benz y la Chrysler, se trató de la fusión más grande en la rama automotriz para conformar la quinta automotriz del mundo, después de General Motors, Ford, Toyota y Volkswagen, con ventas totales anuales por 130 mil millones de dólares.<sup>233</sup> La fusión no se hizo entre empresas

<sup>233</sup> Apenas un año y medio después (octubre de 1999) se formalizó un nuevo conglomerado automotriz de vehículos pesados ómnibus, con la unión de la japonesa Mitsubishi Motors y la sueca AB Volvo, dos de las principales empresas automotrices del mundo. La producción y venta conjunta de camiones y autobuses de las

transfronterizas sino *intercontinentales*. El acuerdo de fusión Daimler-Chrysler representó un atentado para la supervivencia de los fabricantes regionales en Europa, como Renault, Fiat, Peugeot...<sup>234</sup>

Tan sólo las operaciones de fusión en Estados Unidos (1997) ascendieron a 938,000 millones de dólares, cifra 40% superior a la de 1996. En América Latina las fusiones entrañaron 71,000 millones de dólares, 97% más que en 1996. Las fusiones y compras forzadas indicaban que en 1998 los montos serían mayores que en 1997 y que algunos gigantes pasarían a nuevas manos. Además, las fusiones incluyen grandes compañías de diversos países, como en el caso de la compra que Daimler-Benz hizo de Chrysler. En varias economías una parte importante de las operaciones de compraventa de activos corresponde a empresas estatales.<sup>235</sup>

Para darnos una idea del costo de la fusión entre las empresas estadounidenses de telecomunicaciones MCIWorldCom y Sprint, hagamos algunas comparaciones: equivale al 18% de la deuda externa total de América Latina, la cual ascendía en 1999 a 697 mil 797 millones de dólares, según datos de la Cepal. Era equiparable al presupuesto que el gobierno de México propuso para el año 2000, cercano a 126 mil millones de dólares. El monto de la fusión alcanzó un valor equivalente a 3 veces la cantidad que el FMI y otras entidades financieras mundiales autorizaron como préstamo a Brasil para que hiciera frente a su crisis financiera (41 mil 500 millones de dólares). El valor representó 75% de las exportaciones de China en 1998 (170 mil millones de dólares); era la mitad del déficit comercial estadounidense previsto para 1999 (260 mil millones de dólares), o era 6 veces el presupuesto de egresos que Venezuela destinó en 1999.

Cuadro 29  
Principales megafusiones a nivel mundial  
(1996-1999)

Fecha	Rama	Empresa	Monto*
Abril de 1996	Banca	Mitsubishi Bank y Bank of Tokyo	34,000
Noviembre de 1997	Telecomunicaciones	WorldCom y MCI	37,000
13 de abril de 1998	Banca	Nations Bank y Bank America	60,000
16 de abril de 1998	Banca	Citicorp y Travelers	72,500
7 de mayo de 1998	Automotriz	Daimler y Chrysler	41,000
11 de mayo de 1998	Telecomunicaciones	SBC y Ameritech	62,000
24 de junio	Telecomunicaciones	ATT y TCI	48,000

TRABAJO CON  
 FUENTE CON  
 CALIDAD Y ORIGEN

dos empresas y de Scania AB, segunda automotriz en Suecia, adquirida por Volvo, superó la del líder Daimler Chrysler. Las automotrices Benz, Chrysler y Freightliner reportaban una producción de 221 mil 582 camiones en 1998, mientras que la nueva alianza –junto con Scania– fabricó 253 mil 162 unidades de camiones y autobuses. *Vid. La Jornada*, 9 de octubre de 1999, p. 19.

<sup>234</sup> Luego de la integración de las grandes multinacionales se habló de pláticas entre la nueva Daimler-Chrysler con la Nissan para llevar a cabo una nueva fusión que conjuntaría, en una sola empresa, a las tres regiones más poderosas del planeta: Estados Unidos, Europa y Asia. FERNANDEZ, Joaquín. "El mundo en expansión." *Expansión*, No. 742, junio de 1998, vol. XXIX, p. 19.

<sup>235</sup> *Vid.* VIDAL, Gregorio. "Las transformaciones de los mercados de capital y el desarrollo de la crisis." *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 2, México, febrero de 1999, versión electrónica.



28 de julio 1998	Telecomunicaciones	Bell Atlantic y GTE	53,500
11 de agosto de 1998	Petróleo	British Petroleum y Amoco	48,000
1 de diciembre de 1998	Petróleo	Exxon y Mobil	77,000
15 de enero de 1999	Telecomunicaciones	Vodafone y AirTouch	55,500
7 de septiembre de 1999	Telecomunicaciones	Viacom y CBS	35,000
24 de septiembre de 1999	Banco	Bank of Scotland y NatWest	34,000
5 de octubre de 1999	Telecomunicaciones	MCI WorldCom y Sprint	129,000

Fuente: elaborado con datos de *La Jornada*, 10 de octubre de 1999, p. 51.

\* Millones de dólares.

Las megafusiones se han multiplicado porque son una de las maneras que tienen las empresas para competir y dominar en un mercado mundializado. Los procesos de apertura y desregulación financiera han sido un medio eficaz para impulsar las fusiones.

El asunto es que, en un mercado mundializado dominado por los consorcios multinacionales las fronteras se están diluyendo, de tal manera que cada vez está más lejana la posibilidad para los pequeños competidores de alcanzar una posición de actor predominante en algún sector productivo.

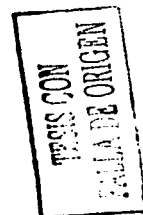
b) La creciente desintegración de los procesos productivos, que se llevan a cabo en varias etapas y localizaciones geográficas diversas.

A manera de ejemplo, basta mencionar un producto: el cigarro habano, cuya concepción original proviene de Cuba, se elabora hoy con tabaco cosechado en las Vegas de Baruco, en Santo Domingo; se conforma con fibras cultivadas en san Andrés Tuxtla, en Veracruz, México; su capa exterior proviene de Camerún, África; las operaciones comerciales se dirigen desde Kingston, Jamaica y las comerciales desde Nueva York.<sup>236</sup>

c) La mayor eficiencia y el menor costo de las comunicaciones y de los mercados informáticos. Los avances en la tecnoinformática han conformado un universo que como un enjambre de circuitos conecta virtualmente al hombre con la realidad planetaria a través del correo electrónico mundial, el internet, el acceso a información en todo el orbe, la publicación de información con alcance mundial, el mercadeo de productos desde cualquier lugar a bajo costo, la realización de transacciones electrónicas, la transferencia rápida de archivos, información, gráficas y video, la comunicación entre proveedores y clientes de mercancías, de servicios y demás productos emanados de la tercera revolución científico tecnológica.<sup>237</sup> Las nuevas tecnologías posibilitan la transacción de valores y el

<sup>236</sup> "Globalizando empresas locales." *El Financiero*, 9 de noviembre de 1998, p. 86.

<sup>237</sup> "Vivimos en el vértigo tecnológico de la modernidad. Es una fuerza destructiva, pero es también, acaso como ninguna de las revoluciones tecnológicas de la historia, una fuerza extraordinariamente vinculante que rompe fronteras y aislamientos...." AGUILAR Camín, Héctor. "Desafíos culturales de la globalidad." *Leviatan. Revista de hechos e ideas*. España, invierno 1997, No. 70, II época, pp. 124-125.



procesamiento, circulación de datos e imágenes y la transmisión de información financiera a menor costo.

Se vive la revolución de los multimedia, la cultura cibernética: la creación de la información instantánea en tiempo real y a escala universal (espacio cibernético). La convergencia de las funciones del teléfono, la televisión y la computadora en una sola tecnología que permite la comunicación instantánea mediante la transmisión de imágenes, datos y voces; que admite al ser humano comunicarse en tiempo y espacio real mediante transmisores electrónicos.

d) El desarrollo del mercado financiero con operación mundial. No serían posibles las fusiones y alianzas sin la participación de los grandes bancos de inversión, los fondos mutualistas y los de pensiones.

De acuerdo con cifras del Banco de Pagos Internacionales, los activos financieros llegaron a representar 342.5 billones de dólares en 1994 (aproximadamente 10 veces la producción mundial de bienes y servicios). El volumen de las reservas en divisas en poder de los bancos centrales en el mundo (1.5 billones de dólares), apenas corresponde al que se intercambia en un buen día del mercado mundial de divisas. La especulación financiera ha venido en auxilio (y en ocasiones en reemplazo) de la inversión productiva en la reproducción de las ganancias. Generan ganancias financieras voluminosas, que contrastan con la menor rentabilidad de las actividades productivas.

e) La mayor movilidad de mano de obra, de capitales, de mercancías y de servicios.

Las corporaciones globales son altamente centralizadas, estandarizadas; con control vertical descentralizado; sistemas de producción flexibles; mayores vínculos con compañías regionales; alianzas dinámicas con productores complementarios y están imbuidas por una racionalidad innovadora. Dichas corporaciones globales son hiper móviles y tienen el poder de influenciar las decisiones políticas y económicas cruciales en todo el planeta —la proliferación de corporaciones multinacionales y su creciente poderío, con relación a los gobiernos nacionales, hace cada vez más difícil que las naciones capitalistas dependientes tracen su propio derrotero.

Al lado de las grandes multinacionales se internacionalizan también las instituciones, los marcos jurídico-políticos, los patrones socioculturales, las medidas de política económica y “los ideales civilizatorios” del capitalismo neoliberal.

f) La gran competencia en los mercados regionales y en los propios de las naciones imperiales.

g) Los bajos salarios de los “países de industrialización reciente” y su abundante mano de obra calificada posibilitan la desintegración de las etapas de mayor contenido de trabajo de los procesos productivos, sin que las grandes empresas pierdan el control general.

Las empresas multinacionales son una de las expresiones concretas del proceso de mundialización y, como tales, son el elemento dinamizador de tal desarrollo, al imponer:

- i) La generalización de la propiedad internacional de las empresas, de tal manera que la propiedad sobre los medios de producción deja de ser exclusivamente de capitalistas de un mismo origen nacional y se unen o funden capitales diversos en un sólo conglomerado empresarial.
- ii) Que la rentabilidad del capital se produzca de forma extranacional. El cálculo económico de las empresas multinacionales no se limita al marco de un solo Estado: su campo de actuación es el conjunto del universo.

- iii) La valorización mundial del capital. La competitividad de una empresa ya no depende únicamente de las condiciones de producción en el país en el cual se desarrolla su actividad, sino que se establece en comparación con otras empresas del ámbito mundial.
- iv) Que los precios de producción y los precios de mercado ya no se regulen únicamente en función de las condiciones nacionales que enmarcan los procesos productivos, sino con referencia a las condiciones mundiales de dicha producción.
- v) Una modificación substancial en el ámbito de la dirección de las empresas: la toma de decisiones se efectúa sobre un ámbito mundial, no nacional. El objetivo es maximizar los beneficios de la empresa y, por ende, las decisiones de producción, de utilización de una u otra tecnología, de uno u otro proceso productivo, incluso del reparto de beneficios, se fundamentan en las necesidades y en los resultados de la empresa a nivel mundial y no de un solo Estado.
- vi) La adopción de decisiones de localización óptima mundial. La estrategia de ubicación inmejorable de plantas productivas prescinde del carácter nacional de origen del capital y se despliega sobre todo el orbe y dependen exclusivamente de los intereses globales de la empresa multinacional, prescindiendo de los intereses nacionales de los países donde se abren o se cierran, de sus instalaciones productivas, lo cual pone claramente de manifiesto la independencia y autonomía de decisión de las empresas multinacionales con respecto a los diferentes Estados.

Estas corporaciones globales hipermóviles mantienen el poder de influenciar las decisiones políticas y económicas cruciales en todo el planeta, son las que, en los hechos, lo gobiernan, son las gobernantas, las nuevas matriarcas. La acción de las empresas multinacionales desborda el marco de los Estados nacionales, que se muestran incapaces de controlar y normar su actividad y se convierten en sus operantes nacionales.

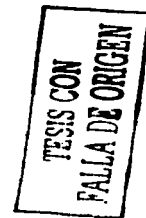
Son altamente centralizadas, estandarizadas, con control vertical descentralizado, sistemas de producción flexibles, con mayores vínculos con compañías regionales, con alianzas dinámicas con productores complementarios y están imbuidas del todo por una racionalidad innovadora. El incremento de 15 veces el volumen comercial, en comparación con una sextuplicación de la producción internacional en la últimas 4 décadas, hace ver la importancia de este proceso de mundialización.

Entre las más rentables del mundo, 800 empresas según la revista *Forbes global*, de México destacan Teléfonos de México (en el lugar 269), Grupo Financiero Bancomer (382), Cifra (416), Cementos de México (498), Alfa (593) y Femsa (630).<sup>238</sup>

Cuadro 30  
Empresas con mayores ventas en Estados Unidos y México  
(2000)

Posición	Empresa	Ventas*	Posición	Empresa	Ventas*
1	Exxon Mobil	210,392	1	Petróleos Mexicanos	26,050
2	Wal-Mart	193,295	2	Teléfonos de México	7,931

<sup>238</sup> Vid. *El Financiero*, 12 de julio de 1999, pp. 40-41.



3	General Motors	184,632	3	General Motors de México	6,912
4	Ford Motor	180,598	4	DaimlerChrysler de México	5,720
5	General Electric	129,853	5	Cifra y Subs	5,218
6	Citigroup	111,826	6	Volkswagen de México	4,563
7	Enron	100,789	7	Cemex y Subs	4,331
8	IBM	88,396	8	Ford Motor Co	3,900
9	AT&T	65,981	9	Alfa y Subs	3,654
10	Verison Comunic	53,588	10	Grupo Carso	3,629
11	Bank America Corp.	50,777	11	Fomento Económico Mexicano y Subs	3,376
12	State Farm Insurance Cos	48,187	12	Grupo Industrial Bimbo	2,544
13	Mobil	47,678	13	Vitro	2,518
14	Hewelet-Packard	47,061	14	Controladora Comercial Mexicana	2,385
15	Sears Roebuck	41,332	15	Cintra	2,252
16	E.I. Dupont de Memours	39,130	16	Desc	2,168
17	Procter & Gamble	37,154	17	GE de México	2,153
18	Tiaa-Cref	35,889	18	Grupo Modelo Gigante	2,090
19	MerrylLynch	35,853	19		1,933
20	Prudential Ins Co. of America	34,427	20	Grupo Televisa	1,705
21	Kmart	33,674	21	Empresas ICA Sociedad Controladora	1,675
22	American International Group	33,296	22	Organización Soriana	1,635
23	Chase Manhattan Corp	32,379	23	Nestlé de México	1,526
24	Texaco	31,707	24	Grupo Acerero del Norte	1,520
25	Bell Atlantic	31,566	25	Grupo Imsa y Subs	1,515

Fuente: elaborado con datos de *Expansión 500. Las empresas más importantes de México. Julio de 1999*, No. 770, año XXX, p. 484.

\* Millones de dólares

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Una muy notable consecuencia de la actividad de las empresas multinacionales y de la revolución en los medios de comunicación ha sido el rápido crecimiento del comercio mundial. Desde 1984 el volumen de dicho comercio ha aumentado más de prisa que la producción mundial, no así su valor.

**Cuadro 31**  
**Crecimiento del comercio y del PIB mundial**  
**(Porcentajes y promedio anual)**

Comercio				Producción	
Valor		Volumen			
1994	1995	1994	1995	1994	1995
2.1	8.0	8.7	7.9	2.9	2.8

Fuente: elaborado con datos de la OIT. *El empleo en el mundo 1996/97. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*. Suiza, OIT, 1996, pp. 2, 3.

A diferencia de la actividad productiva, la mundialización financiera es un fenómeno más contemporáneo. En el pasado las finanzas internacionales promovieron y acompañaron el crecimiento de la economía mundial. En la actualidad la mundialización financiera se ha convertido en un fenómeno, en gran medida, autónomo y de una dimensión y escala desconocidas en el pasado inmediato.

El crecimiento de la actividad financiera internacional es espectacular y mucho mayor que el de la economía productiva. Lo representó con un solo caso: las reservas de todos los bancos centrales del mundo ascendían a 1.6 billones en diciembre de 1997, la misma magnitud que las operaciones de los mercados cambiarios en un día cualesquiera. En su inmensa mayoría, los gigantescos recursos financieros que circulan en la economía mundial no tienen una relación directa con la producción, ni con el empleo, ni con el comercio: de ahí su carácter parasitario y especulativo.

#### **3.4.4. Las nuevas industrias**

Hasta 1991 las principales actividades dominadas por las empresas multinacionales eran la refinación de petróleo, los autos, la electrónica y la industria química; las más dinámicas, en términos del crecimiento eran las de cómputo, la automotriz, la farmacéutica y la aeroespacial. Al finalizar dicha década las más importantes ramas son las que han implementado las reestructuraciones productivas más intensas (automotriz) y los procesos de innovación cruciales (computadoras y electrónica, entre otras), mientras las industrias "tradicionales" como la petrolera y la química se mantienen, pero reducen su aporte a las ventas totales.<sup>239</sup>

En términos de volumen de ventas, las actividades de refinación de petróleo y automotriz representan casi el 50% del total; las ramas de electrónica, química y alimentos alcanzan cuotas individuales mayores al 10%. En el terreno de las ganancias, la rama automotriz pierde su posición, pues sólo aporta 12% del total, mientras que la refinación del petróleo se mantiene en el primer sitio con casi el 30% del monto total, seguida de la

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

<sup>239</sup> Vid. CÉCEÑA, Ana Esther. *Et. al. Producción estratégica y hegemonía mundial*. México, Siglo XXI, 1995, p. 427.

química y la electrónica; la producción de alimentos alcanza el 11%. Las actividades que ocupaban más trabajadores son las ramas automotriz y la electrónica (21% cada una), seguidas por la de alimentos; la rama de refinación de petróleo, en cambio, presenta una cuota de empleo baja en relación a sus dimensiones.<sup>240</sup>

En la actualidad las fábricas de acero van perdiendo primacía y se imponen las industrias tecnoinformáticas y las de nuevos materiales (las de la "nueva economía"); y en todas partes la norma de la productividad ya no es el volumen sino el valor agregado del producto.

En la economía de valor agregado, los productos son mundiales. Pero las corporaciones pueden disfrazarse, por conveniencia, con etiquetas nacionales. La producción de calidad se funda en una red mundial de información. Las aportaciones a estas redes mundiales tienen su origen en tres sectores: el sector que identifica los problemas (mercadotecnia, publicidad, consulta al consumidor), el que resuelve los problemas (investigación, diseño y fabricación) y el que sirve como intermediario de servicios (financiamiento, investigación y contratación). Basta la suma efectiva de estas funciones, independientemente de sus nacionalidades, para asegurar la supremacía y el funcionamiento de la nueva economía de calidad por encima de la vieja economía de volumen y hacerla llegar al consumidor mundial.

Los capitalistas de antaño producían acero. Los empresarios de hoy producen equipos electrónicos. Las industrias de la telecomunicación y las productoras de los instrumentos y equipos procesadores de información como las computadoras, *software* y semiconductores están hoy en el centro de la vida económica mundial y de la denominada "nueva economía".<sup>241</sup>

La "nueva economía" hace referencia al mercado de la rama tecnológica, que en tan sólo 10 años consolidó su crecimiento económico, mientras que en otras ramas se necesitaron, en promedio, 20 años para alcanzar estándares de madurez. La "nueva economía" está conformada por empresas tecnológicas de la información que responden a un modelo muy distinto al de las compañías tradicionales, por tener la cualidad de acelerar el incremento de la productividad.

La "nueva economía" gira en torno al internet y al comercio electrónico, que en los últimos años logró tasas de crecimiento anual del 15%; aunque sería aparente reducirla sólo a estas actividades pues el efecto del e-commerce sobre la economía se extiende mucho más allá del valor en dólares de la actividad comercial. Las empresas usan el e-commerce para desarrollar su ventaja competitiva al ofrecer mayor información de sus mercancías, ampliar las opciones de venta, desarrollar nuevos servicios y reducir sus costes. Internet presiona los precios, en la medida que los consumidores tienen acceso a información de muy variadas fuentes.<sup>242</sup>

---

<sup>240</sup> *Ibidem.* p. 429.

<sup>241</sup> FUENTES, Carlos. *Por un progreso incluyente*. México, IEESA, 1977, pp. 45-46.

<sup>242</sup> "Cuando hablamos de nueva economía, nos referimos a un mundo en el que la gente trabaja más con su cabeza que con sus manos. Un mundo en el que la tecnología de comunicaciones crea una competición global [...]. Un mundo en el que la innovación es más importante que la producción masiva. Un mundo en el que la inversión adquiere nuevos conceptos, o los medios para crearlos, en lugar de adquirir nuevas máquinas. Un mundo en el que el cambio es rápido y constante. Tan diferente de la era industrial como esta lo fue de la agrícola que la precedió. Un mundo tan diferente que su aparición sólo puede ser descrita como una revolución". *Vid. Enciclopedia of the New economy*. Wired.

La "nueva economía" se articula sobre dos ejes fundamentales: a) la potencia de los microprocesadores que se duplica cada dieciocho meses, formalizando así la baja de costos de desarrollo del hardware y, por consiguiente, el abaratamiento de su precio; y b) la empresa que es capaz de convencer a más compradores es la que dominará el mercado.

Los barones del dinero legal son ahora los que dominan la inversión en las nuevas tecnologías; el segundo barón mas acaudalado del planeta es el fundador de Oracle Corp Lawrence Ellison, con 47 mil millones de dólares y en tercer lugar se encuentra el otro fundador de Microsoft, Paul Allen, con 28 mil millones de dólares. De acuerdo con la revista *Fortune*, el número de empresarios con fortunas superiores a mil millones de dólares aumentó en el año 2000 a 470, cinco más que en 1999, e incrementó la riqueza combinada de las 200 personas más acaudaladas del mundo en 1.1 billones de dólares, un incremento de 100 mil millones de dólares en comparación al año anterior.

Cuadro 32  
Multimillonarios del mundo  
(2000)

Lugar	Empresario	País	Fortuna*
1	William Gates	Estados Unidos	60
2	Lawrence Ellison	Estados Unidos	47
3	Rey Alsud	Arabia Saudita	30
4	Paul G. Allen	Estados Unidos	28
5	Warren Buffett	Estados Unidos	28
6	Sheik Zayed Al Nahyan	Abu Dhabi	23
7	Gordon Moore	Estados Unidos	21
8	Príncipe Alwaleed Bin Talal	Saudi Arabia	20
9	Fam. Albrecht	Alemania	20
10	Alice Walton L.	Estados Unidos	20

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 16 de junio de 2000, p. 6.

\* Miles de millones de dólares.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los atributos esenciales de dicha nueva economía, además de la creación de los nuevos multimillonarios del orbe, se pueden sintetizar en crecimiento continuo, aumento constante de la productividad y de la eficiencia de las empresas, revitalización económica a través de la inversión de capital en tecnología y creciente mundialización de los negocios.

Sin embargo, las acciones de la nueva economía han sufrido grandes caídas en años recientes en las principales bolsas de valores, sin perder su importancia y mayor productividad en la economía mundial.

Uno de los fenómenos más importantes en la economía mundial es la invención e innovación de nuevos productos a partir de ideas y de condiciones rápidamente transmisibles, gracias a los modernos sistemas de comunicación. Tales ideas, tales fondos, representan una suma de esfuerzos surgidos, por ejemplo, en una universidad alemana, más un laboratorio francés, más una firma de diseño italiana, más una agencia de publicidad norteamericana, más una fábrica automatizada en Corea, más un banco japonés, más un barco de la marina mercante de Taiwán.

La mundialización ha implicado una estrategia empresarial en la innovación como condición permanente, definitoria. La rapidez y la complejidad del cambio tecnológico en los sectores predominantes requiere relaciones más cercanas y más flexibles tanto con los

clientes como con los proveedores. Las relaciones de colaboración entre productores y clientes se vuelven centrales para el proceso de innovación. La innovación se produce cada vez más a través de redes de colaboración interempresarial en las que cada empresa se concentra en lo que es de su competencia central y delega funciones interdependientes (previamente previstas por ella misma) a compañías autónomas con especializaciones complementarias organizadas en una cadena interdependiente de innovación.

Investigación y desarrollo, diseño y otras opciones tecnológicamente sofisticadas están mundializándose conforme desarrollan sedes en el extranjero para la generación de tecnologías para la corporación mundial. La creación tecnológica ya no es posible dentro de una sola compañía, y la tecnología innovadora, la producción y las capacidades de mercadotecnia están ahora ampliamente difundidas en la economía mundial. Las presiones de innovación y las nuevas tecnologías de comunicación se combinan para requerir de relaciones industriales y prácticas laborales que enfatizan las destrezas múltiples, la flexibilidad, el aprendizaje continuo, el involucramiento del trabajador en la innovación, el trabajo en equipo, la calidad total y el conocimiento compartido de la lógica mundial de la empresa, especialmente entre los empleados entrenados (los ingenieros y los directores).

El nivel de los procesos económicos internacionales, la mundialización de la innovación (la descentralización de la investigación y el desarrollo en regiones; la incorporación de los requerimientos demandados por el cliente al proceso de diseño) implica diversas ventajas comparativas a favor de las economías centrales, que le proporciona a la sede un potencial de investigación, diseño y producción más sofisticado.

Esta transformación económica y organizacional ha sido impulsada por una de las revoluciones más significativas en la historia humana. Su núcleo es la tecnología de la información —informática, microelectrónica y telecomunicaciones— rodeada por y ayudando a descubrimientos científicos en otros campos, tales como la biotecnología, los nuevos materiales, el láser y la energía renovable. Esta revolución en la tecnología de la información se ha combinado con cambios organizativos a nivel de la economía internacional para producir una red capitalista que interactúa con una división del trabajo internacional, regional y local.

Los progresos en la biología, la bioquímica y la genética han dado origen a la biotecnología moderna, que permite manipular la naturaleza para producir en laboratorios microorganismos o especies superiores de plantas y animales, que a futuro podrían modificar la forma de vida y trabajo en el mundo. Ahora se puede manipular la naturaleza prediciendo sus resultados. La biotecnología esta siendo adaptada a la agricultura, la salud y la industria química.

La biotecnología produce individuos transgénicos u organismos modificados genéticamente, al rebasarse las barreras de la reproducción natural o del intercambio genético entre especies emparentadas. La biotecnología permite producir más en menos tiempo y en menos espacio, pero sus consecuencias para la evolución y salud humanas y para la preservación del medio ambiente son muy controversiales entre científicos, empresas, académicos, políticos y ecologistas.<sup>243</sup>

---

<sup>243</sup> En la actual polémica sobre el uso de productos transgénicos, se menciona el riesgo, para los consumidores, de que se presenten reacciones alérgicas o tóxicas, o bien resistencia a la ampicilina. Como parte de la polémica, también se expone que las nuevas proteínas contenidas en las plantas transgénicas podrían convertirse en un alérgeno (proteínas que provocan que el sistema de defensa responda con una reacción como malestar en garganta y ronchas en la piel) con el paso de los años.



**Cuadro 33**  
**Las empresas biotecnológicas más grandes**

Empresa	Ganancias en 2000*	Nota
Amgen (EU)	3,629	
Genentech (EU)	1,736	Subsidiaria de Roche holdings
Quintilen Transnational (EU)	1,659	
Elan (Irlanda)	1,521	Adquirió Quadrand, Liposone y Dura Pharmaceuticais
Alza (EU)	988	Adquirida por Johnson & Johnson en 10,500 millones de dólares
Chiron (EU)	972	Novartis es propietaria del 50% de la compañía, que adquirió Pathogenesis en el año 2000
Blogen	926	
Immunex	862	American Home Products posee el 41%
Genzyme	752	
Medimmune	540	

Fuente: ETC Group, con información de *Nature biotechnology*, mayo de 2001.

\*Millones de dólares.

**CON  
FALLA DE ORIGEN**

### 3.4.5. Nuevas tecnologías y mercado inmobiliario

La integración mundial que se ha logrado mediante las tecnologías de la comunicación está aprovechándose también por los inversionistas inmobiliarios. Al amparo de las invenciones e innovaciones tecnológicas los capitalistas inmobiliarios diversifican, expanden, hacen más negocios por el orbe. Con la multimedia como guía, los desarrolladores y comercializadores pueden crear ciudades virtuales para que los interesados "vayan" de visita y conozcan las características de los inmuebles, el espacio territorial donde está la construcción, recorran las obras urbanísticas y de equipamiento.

Las telecomunicaciones se emplean, de manera frecuente e importante, por los desarrolladores y comercializadores de inmuebles al enviar por internet algún video con sus promociones para que el cliente seleccione o, en el caso de que haya contratado, inspeccione visualmente y a larga distancia el avance de la obra contratada. En cuestión de segundos el correo electrónico hace llegar contratos a varias personas.

Las comunicaciones vía satélite han puesto a disposición de los interesados de cualquier lugar del mundo informaciones en tiempo real. Tecnologías como el fax, el teléfono celular, la videoconferencia o el *modem* posibilitan el intercambio de informaciones con mayor rapidez y precisión a costos relativamente bajos.

El impacto de los adelantos tecnológicos en las comunicaciones, unido al desarrollo y reducción de precios en equipos de informática transforman la administración de los negocios internacionales, al permitir la transmisión y el procesamiento de información a velocidades sin precedente, disminuyendo el tiempo de maduración de las negociaciones,

ampliando las posibilidades de planificación, de venta, de coordinación y control de las operaciones mundiales, o bien, agilizan la toma de decisiones.

Con el abaratamiento de los costos de comunicación (y en general de la informática) se han vencido barreras naturales de tiempo y espacio que separan a los mercados nacionales —el costo de un servicio telefónico de 3 minutos entre Londres y Nueva York, por citar un caso, se ha reducido de unos 300 dólares en 1930 a 12 centavos en 1998 (a precios de 1996).<sup>244</sup> A diferencia del siglo XIX, cuando la tecnología abatió los costos de transporte, las innovaciones recientes han abaratado a las comunicaciones.

La revolución tecnológica está haciendo posible lo que antes era sólo un sueño: estar más cerca de las estrellas. El espacio sideral empieza a lucir como un lugar para vivir y vacacionar, y aunque parezca un asunto de ciencia ficción, la posibilidad de hospedarse en un cuarto de hotel con vista a las estrellas está tan cerca como el año 2007. La NASA e industriales privados discuten la comercialización y privatización del espacio. Cuentan con el diseño interior del primer hogar espacial concebido para formar parte de un desarrollo hotelero.

El lanzamiento de una estación se planea efectuar entre los años 2007–2010, tres cadenas hoteleras y una línea aérea participan en el proyecto y se mantienen pláticas con la empresa Boeing para crear naves con una capacidad para transportar a 75 pasajeros. La estación estará compuesta de anillos de tubos cilíndricos construidos con tanques de combustible vacíos que se acondicionan como áreas habitacionales en el complejo hotelero. Una vez construido, el conjunto rotará aproximadamente a una revolución por minuto, creando una gravedad de entre un tercio y la mitad de la que hay en la Tierra; aunque está contemplada una zona del edificio que no tendrá movimiento rotatorio y no habrá gravedad alguna, para que sus huéspedes puedan flotar a sus anchas.

Dejemos el espacio y volvamos a la tierra a la que las empresas multinacionales y los barones del dinero quieren gobernar mediante un acuerdo multilateral.

### **3.4.6. Acuerdo multilateral de inversiones**

Como hemos visto las empresas multinacionales y los países imperiales avanzan a la prefiguración de una especie de protoestado mundial, con organismos mundiales, un gobierno mundial (o Estado mundial), con sus órganos económicos, políticos, sociales, ideológicos, militares y con regiones coloniales y semicoloniales. En tal perspectiva se sitúa el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), convenio concertado entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; los demás países podrán participar a condición de aceptar en bloque los diferentes puntos del tratado.

El AMI fue discutido durante los años 1995-1998, en el mayor secreto, en el castillo de La Muette en París, con el propósito de elaborar un “código internacional para la inversión privada” a favor de los intereses exclusivos de las empresas multinacionales. De ahí que el AMI sea el proyecto de las empresas multinacionales para tener formalmente a su disposición y bajo su control y dominio a la economía real del planeta. Dicho acuerdo desbordará el marco de las legislaciones y de las instituciones nacionales.

---

<sup>244</sup> Vid. MORERA Camacho, Carlos. “Los flujos de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos.” BNCE. *Comercio exterior*. Febrero de 1999, No. 2, vol. 49, pp. 151-152.

La firma de un proyecto de tal envergadura revela la pretensión de las multinacionales y de los países imperiales de tener al mundo a su entera disposición. Veamos: el AMI es el tratado con el que las multinacionales intentan liberalizar y proteger cualquier tipo de inversión extranjera, ya sea financiera o productiva, mediante la definición de un marco legal que se situaría por encima de las soberanías nacionales.<sup>245</sup> Para ello establecen tres principios:

- i) ausencia de discriminación (los inversionistas extranjeros deben recibir el mismo trato que los nacionales),
- ii) eliminación de cualquier tipo de barreras de entrada al capital extranjero,
- iii) los inversionistas foráneos deben contar con una serie de derechos frente a las posibles arbitrariedades de los gobiernos nacionales, entre ellos destacan: prohibición de nacionalizaciones o expropiaciones; garantía de retorno del capital invertido; libertad absoluta para dar trabajo (no a las cuotas de cualquier tipo); prohibición a los gobiernos de imponer reglas para utilizar materias primas nacionales o compartir conocimientos tecnológicos; derecho de denuncia al Estado huésped en el tribunal de elección por parte del inversionista; derecho a exigir indemnizaciones inmediatas; en el sector audiovisual supresión de cualquier tipo de cuotas....

Según dichos preámbulos, todas las ventajas concedidas a un país son, automáticamente, concedidas a todos los Estados firmantes. Esto es, los países se comprometen a conceder a los inversionistas extranjeros un trato que no sea menos favorable que aquél concedido a sus propios inversionistas. Se puede ilustrar este aspecto con un caso meramente hipotético: supongamos que el gobierno mexicano quiere privatizar la Comisión Federal de Electricidad. Si así fuese, el país tendría que conceder a las empresas extranjeras las mismas posibilidades de adquirirla que a los interesados nacionales. En un país industrializado, se puede suponer que ello no cambiaría mucho las cosas. Pero en el tercer mundo, en donde las multinacionales tienen, sobre las industrias locales, una superioridad kilométrica en casi todos los dominios, ello significaría que multinacionales extranjeras obtendrían una ventaja que jamás podría ya compensar el país en cuestión.

De firmarse en tales términos el AMI se producirá un salto cualitativo en la mundialización de los intereses del capital monopólico y en el aumento de poder de las multinacionales y sería un paso trascendental en el proceso de desregulación y desnacionalización de la actividad económica. Ningún gobierno podría tomar medidas contra los intereses y decisiones de las multinacionales; los gobiernos no tendrían soberanía en una parte muy importante de las políticas económicas; ello sin mencionar los impactos históricos, de soberanía y los sociales.<sup>246</sup> Sería una especie de regresión a la época del neocolonialismo.

---

<sup>245</sup> El AMI trata de redondear el proceso encaminado hacia la plena liberalización de la economía mundial mediante la incorporación del libre flujo de las inversiones directas desde los países con excedentes de capital a los países necesitados de éste, aprovechando toda una serie de condiciones como la inestabilidad económica, el retroceso de los flujos de inversión externa, el aumento de los condicionamientos para la obtención de los préstamos brindados por la banca comercial.

<sup>246</sup> La proposición de firmar el Acuerdo se explica por las movilizaciones que se han dado en su contra, encabezadas por obreros en Estados Unidos, Canadá y sobre todo en Francia; la presión social francesa llevó al gobierno galo a pedir formalmente su aplazamiento, luego el Parlamento Europeo, a iniciativa de la Izquierda Unitaria Europea, ha hecho lo propio al condenar dicha pretensión de las multinacionales.

Visto en tal perspectiva, el AMI sería el cuarto pilar económico (los otros tres son el Banco Mundial, El Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio) de la nueva estructura mundial que las multinacionales y el capital financiero rentista están erigiendo para el pleno dominio del planeta. La aplicación asegura que las riquezas serán directamente apropiadas por las multinacionales industriales, financieras, comerciales, agroalimentarias.... El acuerdo pretende dejar a las multinacionales actuar a su libre albedrío: escoger el lugar y la rama de inversión; transferir el capital y los beneficios como mejor les plazca; no tener ninguna responsabilidad sobre el desarrollo regional ni sobre los efectos en la ecología y el medio ambiente; decidir como a ellas les parezca mejor respecto al número de empleos, el destino de la producción... en resumen, disponer del planeta y de sus riquezas a su conveniencia.

Estamos, por tanto, ante el primer gran intento de legislar las condiciones para la implantación de una economía capitalista monopólica mundial, en la que el libre mercado será el único asignador de recursos a expensas de los Estados nacionales. Ello lleva a una situación muy peculiar. Se avanza, los hechos así lo confirman, a la libertad de movimientos de capitales en el ámbito mundial, que cada día encuentran menos obstáculos a su libre movimiento. Se marcha también en la liberalización del comercio internacional, cuyos obstáculos y barreras de origen nacional son desmantelados o, al menos, suavizados de manera notable. Pero no se adelanta un ápice en la liberalización del movimiento de personas. Antes al contrario, se intenta frenar el proceso de migración con dirección a los países industrializados y, en particular, el asentamiento definitivo de emigrantes del tercer mundo en los países del primer mundo.

Por tanto, si las corporaciones multinacionales concentran más de la mitad del comercio mundial (buena parte mediante transacciones "intrafirma"), se disponen ahora a dominar los Estados nacionales para cancelar el interés nacional y la propiedad social e imponer así su dominio avasallador absoluto. Como al Estado no lo puede desaparecer, las multinacionales buscan transferir a instancias supranacionales (como el FMI, la OMC y demás) sus funciones de velar por el capital.

Dicho dominio del orbe se expresaría, como decíamos, en la delimitación de una especie de protoestado mundial capitalista con funciones normativas expresadas en organismos e instituciones como el Consejo de Seguridad de la ONU, el grupo de los 7 (G-7), el GATT, el FMI, el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial de Comercio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), etc. En el que el FMI y el BM jugarán un importante papel en la regulación capitalista del planeta —el Banco Mundial ha logrado hacer que su propia visión del mundo aparezca como la norma, no sólo en lo referente a los aspectos económicos sino también en los asuntos culturales, educativos e ideológicos.<sup>247</sup> El Estado mundial se compondría de un gobierno global formado por el G-7 (como su gabinete), con una estructura ejecutiva con órganos económico (FMI, OCDE, OMC), político (ONU, Consejo de Seguridad), social/ideológico (ONU, Asamblea General, UNESCO, Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Programa de Naciones

---

<sup>247</sup> "Al G-7 corresponde la tarea de coordinar la política económica de las potencias industriales: Estados Unidos, Alemania, Japón, Inglaterra, Italia, Francia y Canadá. Las tasas de interés, las cotizaciones de las valutas nacionales, las políticas del Banco Mundial y del FMI son variables del orden mundial económico que maneja ese grupo." DIETERICH Steffan, Heinz. "Globalización, educación y democracia en América Latina." CHOMSKY, Noam y DIETERICH, Heinz. *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*. México, Joaquín Mortíz, 1997, 5a reimp. p. 68.

Unidas para el Desarrollo, Organización Internacional del Trabajo) y militar (Organización del Tratado del Atlántico Norte). Con sus respectivas regiones neocoloniales: Europa Oriental, Asia, África, América Latina.<sup>248</sup>

Para lograr tal propósito las multinacionales precisan de Estados debilitados —o de fronteras abiertas al capital internacional. Dichos Estados enanos son forzados a dejar de concentrarse en la nivelación económica nacional, en los intereses sociales, para abrirse a la economía mundial e intentar atraer capital hipermóvil al costo que sea. A lo más el Estado deviene mediador entre la burguesía nacional y el capital internacional. Asumiendo el papel de agente directo en esta relación intermediaria para proveer las obras de equipamiento e infraestructura, otorgar las garantías financieras, sociales y jurídicas necesarias que demanda la inversión externa.

La tendencia hacia dicha unidad política mundial se expresa, asimismo, por: a) los instrumentos o aparatos internos del Estado se vuelven incapaces de contener el flujo de relaciones comerciales y culturales que se establecen con el entorno; b) áreas como la defensa, la administración, las comunicaciones, otrora privativas del Estado, son hoy objeto de coordinación intergubernamental; c) cada vez, más a menudo, los Estados ceden parte de su soberanía mediante procesos de integración (como en el caso de la ASEAN) por tratados bilaterales o multilaterales, con la aceptación de las recomendaciones de organismos internacionales (como APEC) o mediante tratados comerciales (TLCAN); d) se instaure un sistema de gobernabilidad mundial con sus propias políticas sobre el desarrollo de sistemas administrativos; e) prevalecen organismos supranacionales dotados de coercitividad y capacidad normativa, que podrían adoptar distintas denominaciones e incluir el sistema de Estados-nación.<sup>249</sup>

Si bien las denuncias de organismos no gubernamentales y otras fuerzas sociales y políticas lograron crear un estado de opinión que ha detenido la aprobación del AMI en el seno de la OCDE, ello no debe llevar a pensar que los círculos políticos y empresariales que lo impulsan han cesado en sus intentos. Estamos, por tanto, ante el primer gran intento de legislar las condiciones para la implementación de una economía capitalista monopólica mundial, en la que el “libre mercado” sea el único que asigna los recursos, a expensas de los Estados nacionales y de las necesidades sociales.

En síntesis, lo que las multinacionales pretenden con el AMI es que la economía mundial sea para su disfrute y lucro exclusivo y que los Estados sean una garantía de ello, si no, que no estorben.<sup>250</sup> Es la dictadura del capital completamente asegurada. Se trata de afianzar la liberalización de las inversiones, de hacer de la dictadura de las multinacionales y de los mayores especuladores financieros un asunto irreversible y lo más eterno posible.

### **3.5. El futuro inmediato**

En sentido estricto el futuro del sistema capitalismo monopólico mundial sigue siendo una incógnita, al igual que las formas de la mundialización a través de las que se expresarán las

<sup>248</sup> Vid. DIETERICH Steffan, Heinz. “Globalización, educación...” *Op. cit.* p. 68.

<sup>249</sup> Vid. RIVAS Mira, Fernando. “Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Asia Pacífico.” BNCE. *Comercio exterior*, no. 12, diciembre de 1996, vol. 46, pp. 958-959.

<sup>250</sup> Vid. IBÁÑEZ Aguirre, José Antonio, et. al. *Transformaciones mundiales, crisis y deudas*. México, IAPS, 1998, pp. 51-53.

relaciones de fuerza y las lógicas que guiarán la eventual estabilidad del mismo. Las tendencias de la evolución del capitalismo contemporáneo se han articulado en torno al refuerzo de los “cinco monopolios” que caracterizan a la mundialización polarizante del imperialismo contemporáneo: i) el monopolio de las nuevas tecnologías; ii) el del control de los flujos financieros a escala mundial; iii) el control del acceso a los recursos naturales del planeta; iv) el control de los medios de comunicación; v) el monopolio de las armas de destrucción masiva.

La implementación de estos monopolios es operada por la acción conjunta, complementaria pero también a veces conflictiva, del gran capital de las multinacionales industriales y financieras y de los Estados que se encuentran a su servicio (de allí la importancia de los monopolios de naturaleza no económica mencionados aquí). Tomados en conjunto, estos monopolios permiten la centralización en beneficio de este gran capital de las ganancias y ganancias extraordinarias provenientes de la explotación de los trabajadores y del control del mercado mundial. Esta nueva etapa se funda en la nueva división internacional del trabajo en la cual las actividades de producción localizadas en las periferias funcionan como subcontratistas del capital dominante, o como economías maquiladoras.

No es tan difícil imaginar el tablero de una mundialización futura en sintonía con la dominación presente. Los centros dominantes tradicionales conservarían su ventaja, reproduciendo las jerarquías ya visibles: Estados Unidos conservará su hegemonía mundial (por sus posiciones dominantes en el ámbito de la investigación-desarrollo, el monopolio del dólar y la gestión militar del sistema), flanqueados en segundo término por Japón (por su contribución a la investigación-desarrollo), por Gran Bretaña como socio financiero y por Alemania por su control de Europa. Las periferias activas de Asia del Este, de Europa Oriental y de Rusia, India y América Latina constituirían las principales zonas periféricas del sistema, mientras que África y los mundos árabe e islámico, marginados, quedarían abandonados a conflictos y convulsiones que sólo amenazarían a ellos mismos. En los centros del sistema, el énfasis puesto en las actividades ligadas a los cinco monopolios mencionados implicaría la gestión de una sociedad “a dos velocidades”, es decir, una marginalización a través de la pobreza, de los empleos precarios y de la desocupación de importantes sectores de la población.

Esta mundialización –que es aquella que se perfila detrás de las opciones en curso que el neoliberalismo intenta legitimar presentándola como “una transición hacia la felicidad universal– no es, por cierto, fatal. Por el contrario, la fragilidad del modelo es evidente. Su estabilidad supone la aceptación indefinida por parte de los pueblos de las condiciones inhumanas que les son reservadas, o que sus protestas sean esporádicas, aisladas entre ellas, se alimenten de ilusiones (étnicas, religiosas, etc.) y que no logren salir de estos problemas. Es obvio que la gestión política del sistema por la conjunción de la movilización de los medios de comunicación y los medios militares intentará perpetuar esta situación que aún hoy es dominante.

En contraposición con esto, las estrategias de una respuesta eficaz al desafío de esta mundialización imperialista debería tener por objetivo la reducción del poderío de los cinco monopolios en cuestión, y las opciones de desconexión deberían ser renovadas y definidas en esta perspectiva.<sup>251</sup>

---

<sup>251</sup> AMIN, Samir. *Ideología de la mundialización*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 2001, versión electrónica.

**Aunque, finalmente, será la lucha social, la lucha de clases la que definirá el rumbo del mundo. Y la lucha se encamina a imponer la democracia para todos, el reparto más equitativo de la riqueza y la libertad política, cultural e ideológica con donde prevalezca el bien común. El gobierno y el poder de los productores de la riqueza social.**

## CAPITULO IV

### EL SECTOR FORMAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

La industria de la construcción formal mexicana está integrada por empresas individuales, empresas filiales y por grandes grupos económicos y financieros presentes en los negocios de la edificación de vivienda, la construcción industrial, las obras hidráulicas, marítimas y fluviales, las instalaciones, los edificios no residenciales, la urbanización y demás obras de la construcción.

La conforman industrias de bienes de capital, de materiales y de insumos necesarios para la construcción, en la que predomina la inversión privada nacional. Dentro de las industrias de la construcción más importantes del país destacan las del cemento —con Cemex al frente, con filiales en más de 20 países y ventas en más de 60 naciones— las de obra pesada, las de edificación industrial y urbana. Entre las industrias nacionales más modernas y de mayor exportación están las de inversión inmobiliaria, donde han destacado ICA, Tribasa, Bufete Industrial y Grupo Mexicano de Desarrollo. En la actualidad la industria de la construcción es una rama exportadora de servicios constructivos y de ingeniería inmobiliaria a Europa, Estados Unidos, América Latina y Asia.

Es una industria integrada al proceso de mundialización monopólica en términos de flujos de capitales transfronterizos, por el crecimiento internacional de los servicios inmobiliarios, por las necesidades de espacios corporativos de las empresas multinacionales, por la creciente participación del capital inmobiliario en los mercados regionales y por la expansión de la inversión y coinversión planetaria del capital inmobiliario. Empero, aún y su creciente incursión en el mercado internacional, continúa siendo una de las ramas fundamentales para el funcionamiento del mercado nacional —junto a las ramas agropecuaria, de alimentos, bebidas, textiles, petróleo y electricidad.

El sector formal de la industria de la construcción está integrada por las obras que se elaboran en la industria del petróleo y petroquímica (perforación de pozos, plantas de extracción, plantas de refinación y petroquímica, sistemas de conducción por tuberías y obras auxiliares); la edificación (vivienda, escuelas, clínicas, hospitales, conjuntos habitacionales, vivienda de interés social, edificios comerciales); trabajos en riego, agua y saneamiento (obras de irrigación, perforación de pozos, drenaje urbano, tratamiento de agua y saneamiento, operación de plantas de aguas negras, plantas de tratamiento, conexión de canales, reparación de obras); trabajos de electricidad y construcción (instalaciones telefónicas y telegráficas, líneas de transmisión y distribución de energía, aire acondicionado, instalaciones eléctricas); cimentación para transportes (autopistas, carreteras y caminos, vías férreas, obras de urbanización y vialidades, reciclado de carpeta asfáltica, mantenimiento de carreteras, urbanización de parques industriales), en equipamiento para trabajos especiales (instalaciones, obras hidráulicas, marítimas y fluviales, energía eléctrica, plantas e instalaciones, obra industrial, obra civil, puentes, pasos a desnivel, repavimentación de carreteras, muelles) y demás construcciones (minería,



movimiento de tierra, señalamiento y protección, supervisión y restauración de obras, nivelación y cimentación de edificios).<sup>252</sup>

El capital inmobiliario, como se analizó en el primer capítulo, se invierte también en transacciones comerciales de terrenos y bienes inmuebles, en renta de edificios y en la industria de materiales de acabados –ambas con una presencia importante del capital extranjero, motivado por la intensificación de la competencia internacional que desplaza a las empresas constructivas nacionales.

Dominan la inversión inmobiliaria las empresas gigantes, con el 65% del mercado constructivo, seguidas por las pequeñas con el 23%, luego por las medianas con el 7.5% y al final las grandes con el 5%. La industria de la construcción realiza la mayor actividad en las zonas metropolitanas que concentran la actividad productiva nacional, como son los casos del Distrito Federal (41%), seguido por Nuevo León (11%), Jalisco (6%), Estado de México (4%) y Veracruz (3%).<sup>253</sup> Dichas industrias están concentradas mayoritariamente en la capital del país (27%) y las demás zonas industrializadas por ser las de mayor demanda de obras de edificación y de equipamiento urbano,<sup>254</sup> entre los que destacan los trabajos de edificación (33.5%), de cimentación para el transporte (20%), de petróleo y petroquímicas (17%), otras construcciones (12%), obras hidráulicas (11%) y de electricidad (10%).<sup>255</sup>

Como en cualquier otro de los grupos económicos, las grandes industrias de la construcción disponen de cuantiosos recursos de capital, de tecnología, de maquinaria y de abundante fuerza de trabajo –con predominio de la eventual (61%) ante la de planta (39%). Su predominio en la rama de la construcción ha implicado una gran concentración económica, el control del mercado de determinados productos y, por ende, la fijación de los precios. Las grandes empresas realizan las principales obras del país, incluso subcontratan a otras empresas.

La realización de una obra requiere de elevados volúmenes de capital, ya que, por lo general, su conclusión demora meses o incluso años –de ahí la demanda constante de crédito–, en tanto la recuperación de la inversión conlleva décadas. La lenta rotación del capital tiende a incrementar el costo del bien producido, por ello el papel estratégico de la banca para los préstamos de recursos destinados a la obra constructiva. De hecho, el principal problema para las constructoras pequeñas y medianas es la obtención de créditos que se han encarecido, y que junto al aumento de hipotecas desalientan el mercado de la vivienda.<sup>256</sup>

---

<sup>252</sup> Se incluyen también la erección, mantenimiento y reparación de todo tipo de estructuras fijas y sus instalaciones integrales y la demolición de estructuras existentes.

<sup>253</sup> Vid. *El Financiero*, 7 de abril de 2000, p. 20.

<sup>254</sup> La construcción se está moviendo gradualmente del Distrito Federal y el estado de México para concentrarse en otras regiones del país. Vid. "Repunte desigual en la construcción." *Obras*, septiembre de 1994, No. 261, vol. XXII, p. 134-136.

<sup>255</sup> La Cámara de la industria constructiva agrupa las obras de acuerdo a la especialidad que predomina: edificación, seguida por construcción pesada (vías terrestres, obras hidráulicas, marítimas y fluviales), servicios profesionales (ingeniería industrial, diseño), instalaciones y obras diversificadas. Aunque el predominio de determinado tipo de obra tiene que ver con las políticas de inversión de capital y con la situación general de la economía.

<sup>256</sup> Para finales de marzo de 2002 la cartera vigente de créditos a la vivienda reportó una disminución del 15% real anual, colocándose el monto de financiamiento vigente en 57 mil 480.7 millones de pesos; es decir, la banca está recuperando el financiamiento que otorgó 8 años antes. La cartera de créditos totales vigentes en el sistema bancario nacional ascendía a un monto de 921 mil 670.8 millones de pesos. Del total, los recursos de corto plazo colocados entre los intermediarios y al consumo representan sólo 9.84%, factor que determina la

Las pequeñas y medianas constructoras, que en algún tiempo fueron el eje de la industria, ahora pierden terreno frente a gigantes como ICA, Bufete Industrial, Tribasa y Gutsa que representan el 60% de toda la actividad constructiva. La actividad está cada vez más concentrada en grandes proyectos que utilizan tecnología moderna y generan un menor número de trabajos, con salarios a la baja. La tecnología empleada por la industria de la construcción es intensiva en fuerza laboral, lo que permite generar muchos empleos, mayoritariamente no calificados. Además, esta industria juega un papel estratégico en el crecimiento económico nacional, no sólo por la generación de empleos y la creación o ampliación de la infraestructura y el equipamiento productivo del país, sino también como demandante de productos de otras actividades o ramas económicas como la siderúrgica, cemento, vidrio, madera, etc. Según estimaciones la industria de la construcción contribuye, en promedio, con la quinta parte de las compras realizadas a las ramas que conforman el sector industrial. De ahí que su comportamiento tenga un impacto multiplicador sobre el conjunto de la planta productiva nacional.

Cuadro 35  
Empleo industrial  
(Tasa de crecimiento anual)

Año	Industria manufacturera	Construcción	Maquiladora de exportación
1991	-1.8	17.7	1.5
1992	-3.9	16.1	8.2
1993	-7.1	-2.9	7.2
1994	-4.7	-7.7	7.6
1995	-7.6	-39.7	10.2
1996	2.0	3.5	17.5
1997	5.2	2.6	19.1
1998	3.1	2.0	12.2

Fuente: elaborado con datos del INEGI e IMSS.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

De manera tradicional la industria de la construcción ha tenido una fuerte dependencia de las obras públicas. Por décadas el gobierno fue el principal cliente de la inversión inmobiliaria, lo que hizo de las empresas constructivas organismos que trabajaban por obra contratada. Tal situación ha estado poco a poco cambiando en las últimas décadas, aunque de hecho, la inversión inmobiliaria continúa dependiendo de los contratos gubernamentales. La obra pública representaba el 66.2% de toda la construcción en el país en 1994, y en la actualidad el porcentaje no ha disminuido tan considerablemente. Por ahora, los grandes proyectos gubernamentales se asignan en contratos que involucran no sólo la construcción, sino también la obtención de un paquete financiero y, en ocasiones, incluso la administración del inmueble durante un tiempo determinado.

La industria de la construcción es una rama muy singular, por que: a) puede constituirse y desintegrarse al final de alguna obra, b) ejecuta obras sin tener que realizarlas sólo con sus propios recursos (las hacen con fondos del contratante o pidiendo préstamos), c) no todas las empresas tienen actividad durante el año, d) cada empresa tiene diferente capacidad de ejecución de obra, e) subsisten empresas artesanales en las que predomina la

imposibilidad de un crecimiento real positivo en la cartera de préstamos bancarios. Vid. *El Financiero*, 9 de mayo de 2002, p. 3A

mano de obra con industrias tecnificadas que emplean equipos y herramientas sofisticadas y modernas maquinarias de importación (o de arrendamiento elevado), f) emplea a un gran número de trabajadores con escasa o nula calificación, g) al laborar con una mayoría de trabajadores no calificados ha logrado tener un gran peso en el mercado laboral e influir directamente en su comportamiento, h) participan agentes intermediarios (el subcontratista o el maestro de obra), como proveedores de fuerza de trabajo a la empresa constructora, que se desatiende de tal responsabilidad, i) siendo el gobierno el principal cliente no la obliga a cumplir con los preceptos legales que regulan las relaciones laborales en lo referente a los derechos sindicales y a la seguridad social –salario, servicios de salud, vacaciones, jornada laboral, j) el prolongado proceso de producción determina el precio de un conjunto de factores como las materias primas, insumos, salarios, k) el precio final de la obra suele ser imprevisible por el atraso en el pago, la posible suspensión de la obra o el aumento de las tasas de interés, l) atienden a diferentes clientes (producen para los diversos grupos sociales) y cambian de importancia relativa según su capital, m) participan como rama con más del 50% de la formación bruta del capital fijo del país, n) concentra alrededor de 500 mil empleados (fijos y eventuales), cantidad que representa cerca de la tercera parte de la población económicamente activa de la manufactura, ñ) financia la construcción de obras para uso de terceros, o) cambia de sede de trabajo cada vez que concluye una obra, p) predomina el personal eventual sobre el de planta.

Ha sido una industria que se ha creado y ha evolucionado en estrecha relación con la burocracia estatal. Altos funcionarios públicos han ocupado cargos en empresas constructoras con el propósito de beneficiarse mutuamente (con las obras, con la constructora, comprando terrenos...).<sup>257</sup> Varios de los grandes grupos empresariales de la construcción se vinculan directamente a instituciones financieras y mantienen gestoría política frente al Estado, lo que les permite incidir en la política urbana en lo referente a la realización de obra pública. Y son una de las ramas de la actividad industrial claves por el tipo de actividades que desarrollan; de ahí la constante preocupación gubernamental por su adecuada evolución.

El espacio urbano ha sido resultado de la acción realizada por la industria de la construcción formalmente estructurada, que trabaja para el gobierno y para algunos particulares. La realización de obras de equipamiento e infraestructura constituyen un *requisito previo* a la ejecución de cualquier programa de industrialización y son el punto de arranque para la realización de otras obras que se encadenan horizontal y verticalmente: de ahí su gran influencia en el conjunto de la economía –la industria de la construcción está ligada a, aproximadamente, la mitad de las 73 ramas que integran la economía mexicana.<sup>258</sup> Dichas obras proporcionan un mejor funcionamiento a las ciudades al adecuarlas, con recursos públicos, a las necesidades de la acumulación capitalista privada. Aunque también la producción del espacio urbano ha sido producto, en buena medida, de las prácticas de

---

<sup>257</sup> “Muchos de los capitales privados nacieron de la acumulación originaria del capital en estrecha vinculación con el Estado. Hubo una enorme apropiación corrupta de las tierras agrícolas sujetas a riego. En la ciudad se especuló ampliamente con la urbanización de terrenos ejidales, grandes fortunas nacieron de este modo...” CASTAINGTS T., Juan. “Así vamos... las etapas de la corrupción en México.” *El Financiero*, 1 de julio de 1999, p. 43.

<sup>258</sup> “De las 73 ramas productivas industriales, 37 son proveedoras de insumos para la construcción, además de ser una gran generadora de empleos: durante 1998 el personal de esta industria afiliado en el IMSS fue de 798,896 individuos.” GRANADOS, Oscar y BOLANOS, Martha. “En busca del mercado perdido.” *Obras*, no. 318, junio de 1999, vol. XXVI, p. 94.

autoconstrucción que realizan los grupos populares y particulares —como las asociaciones civiles.

La obra pública había sido la principal actividad de la rama, lo que hacía depender a los empresarios del presupuesto (no del mercado, los individuos, las clases o la sociedad en su conjunto) y la distinguía de las demás industrias por estar subsumida a las autoridades al ser las que invertían importantes recursos como parte de la política social y económica.<sup>259</sup> Las obras para la edificación de las ciudades como el drenaje profundo, las avenidas, el Metro, el circuito interior, los conjuntos habitacionales multifamiliares, los grandes hoteles, los centros deportivos, los centros comerciales, los aeropuertos... han sido construidos por los empresarios de la construcción. La obra pública se mantiene, pero ahora se busca que cada vez haya una mayor participación de la iniciativa privada.

De manera tradicional la rama de la construcción formal recurría a técnicas de producción atrasadas, lo que solía traducirse en baja productividad, elevados costos, poca calidad de los productos y condiciones inmisericordes de explotación de la mano de obra por los bajos salarios, las cargas de trabajo, las condiciones laborales, jornadas extenuantes, la insalubridad, los accidentes del trabajo, la falta de protección legal, el empleo temporal...

Al ser obligadas a modernizarse mediante la apertura de las fronteras nacionales a todo tipo de inversión en el país, y por la incorporación de innovaciones tecnológicas para el logro de nuevos productos o modelos, las empresas han requerido de grandes inversiones de capital, que las ha obligado a entablar algún tipo de relación, de dependencia o de asociación con el capital extranjero de las naciones imperiales. Sin embargo, la apertura del mercado mexicano, protegido por aranceles y consentido en su financiamiento por el crédito público, no ha generado el "círculo virtuoso" que incrementa la inversión privada y sostenga el crecimiento, sino antes por el contrario, ha representado un desplome para la pequeña y mediana empresa, el auge de mercados especulativos de capital y el incremento de la incertidumbre.

Cuando predominaba el "capitalismo de estado",<sup>260</sup> los principales clientes de la industria eran Petróleos mexicanos, la Comisión de Electricidad, de Agricultura y Recursos Hidráulicos, el Seguro Social, Desarrollo Urbano y el Departamento del Distrito Federal. Después con el capitalismo neoliberal vendrían los recortes al gasto público que, a su vez, modificó la forma de contratación y de realización de las obras públicas, por lo que las empresas no tuvieron más opción que cambiar para estar a tono con las modalidades impuestas por la acumulación mundializada.

Desde sus inicios (y hasta el presente) las empresas de la construcción son de tipo (casi) familiar (aún y su reciente incursión en el mercado de valores), controladas desde hace tres generaciones por una sola familia. Las familias utilizan los contactos hechos y mantenidos por años para ganar acceso a créditos bancarios, y para aprovecharse de los programas gubernamentales que más les conviene. Los propietarios de las grandes empresas han logrado posiciones importantes como accionistas de bancos, de casas de bolsa, aseguradoras y habitualmente integran los consejos de administración de esas

---

<sup>259</sup> En 1977 la obra pública representó el 81% del mercado de la industria de la construcción; desglosado en organismos y empresas descentralizadas 46%, gobierno federal 29%, gobierno de los estados y municipios 6%. En tanto que el sector privado demandó el restante 19%. Vid. CNIC. *Veinticinco años de la industria mexicana de la construcción*. México, CNIC, 1978, p. 36.

<sup>260</sup> Vid. DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. *El pensamiento económico...Op. cit.*, pp. 113-121.

instituciones, lo que les produce soluciones financieras favorables al disponer de la liquidez indispensable.

Tras la recesión de 1995 los constructores se enfrentaron a una nueva situación: tanto el gobierno federal como los clientes privados empezaron a buscar consorcios que ofrecieran *servicios integrales*. Lo que significaba decirle adiós a los meros contratistas y a la subcontratación. Ahora las empresas tenían que ser constructoras y promotoras a nivel nacional e internacional. Con un panorama económico y financiero nada prometedor, pues en los últimos años los materiales para la construcción y acabados han representado entre el 70% y el 77% de los costos de producción. Junto al precio de la materia prima, el costo del dinero ha sido también un factor determinante en la inversión inmobiliaria.

La recesión económica, la mayor competencia, el alto costo del dinero, la disminución de créditos, la menor inversión pública, la falta de continuidad de proyectos y la apertura a la competencia internacional han ocasionado la disminución de la actividad constructiva nacional, en una situación en que la industria se mueve con mayores riesgos y dificultades financieras (pago y monto de anticipos), a la par de pulverización de obras, contratos pendientes (sin garantía real de realizarse las obras), pago de impuestos anticipados y con pocos incentivos para la investigación y el desarrollo.

En el presente capítulo se estudian los cambios que han tenido que realizar las principales empresas de la construcción para poder competir, nacional e internacionalmente, contra sus pares del exterior con el fin de no ser excluidas, de seguir gozando de los frutos de la acumulación capitalista; se analizan los principales grupos de inversión en la industria, la actuación del Estado en la promoción del financiamiento inmobiliario, la relación de las empresas con el poder estatal y con el capital extranjero, los tipos de obras en que invierte preferentemente el capital inmobiliario, así como la forma en que obtienen los recursos para el financiamiento de las obras.

#### **4.1. Antecedentes**

Formada en la década de los cuarenta del siglo XX, cuando se promovió la constitución de asociaciones corporativas del capital, como Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (con antecedentes a finales del siglo XIX, época en que se establecen en el país empresas contratistas inglesas, norteamericanas y alemanas), la industria constructiva se había mantenido sin mayores cambios hasta que en la década de 1980, con el predominio del neoliberalismo, dejó de depender de la forma de contratación gubernamental tradicional y fue obligada a enfrentarse a la competencia extranjera con proyectos competitivos financiados por ellas mismas. Tal situación de "abandono estatal" dejó en la indefensión a muchas de ellas, que tuvieron que reestructurarse para adecuarse y sobrevivir a los nuevos procesos de la acumulación mundial.

La industria de la construcción está concentrada en el Distrito Federal por ser el centro donde se construye la mayor parte de la obra y desde el cual se decide, en múltiples ocasiones, la edificación de grandes proyectos en la provincia. El Distrito Federal ha sido la entidad que concentra una gran inversión en los rubros de edificación, de equipamiento e instalaciones hidráulicas y sanitarias. La ciudad capital tiene los contratos de obra con los montos más elevados y constantes de la República.

En comparación con sus similares manufactureras, la industria de la construcción mexicana es más contemporánea. Presentes desde la época del porfiriismo, cuando se construyeron diversas obras de equipamiento e infraestructura ciudadinas por empresas contratistas extranjeras, servirían de modelo para que funcionarios públicos crearan sus propias empresas contratistas para la construcción de obra pública. La empresa que dominó la construcción en los primeros años del siglo XX fue la del inglés Weetman Dickinson Pearson, que ocasionó que funcionarios hicieran negocio como proveedores y subcontratistas de ella.<sup>261</sup>

La seguridad económica que le brindaba la condición de ser contratista de obra pública y su buena relación política con el gobierno de Díaz fructificarían muy pronto y Pearson conformó un complejo aglomerado de compañías y *holdings*. Así, en el curso de 2 décadas la constructora S. Pearson & son Ltd. se convirtió en propietaria de la compañía petrolera El Águila (que producía la mitad del petróleo nacional a mediados de la década de 1910, con subsidiarias capaces de manejar su transporte, almacenamiento y distribución por todo el mundo); controló las compañías de luz y fuerza de Veracruz, Córdoba, Orizaba, Puebla, Tampico (y era accionista de la que iluminaba a la ciudad de México); dueño de las minas El Oro (en el estado de México); propietario de la compañía ferroviaria Veracruz Railway co. Ltd., socio del ferrocarril nacional de Tehuantepec; dueño de tierras urbanas en Coatzacoalcos y Salina Cruz (5.8 hectáreas) y de latifundios con cerca de 200 mil hectáreas en el Istmo de Tehuantepec.<sup>262</sup>

Con Pearson el *contratismo* se impuso como medio de realizar las obras públicas (además del contratismo, en el cual el gobierno mandata la construcción de la obra a particulares pero se encarga del suministro o comercialización del servicio, existe la *concesión* en la que la administración pública encarga la construcción de la obra y el suministro o comercialización del servicio a particulares).<sup>263</sup>

Los contratos establecieron los moldes legales, financieros y administrativos para el desarrollo posterior del contratismo; el contratista es la persona o la empresa a quien el cliente le encarga la construcción de la obra, siendo de su responsabilidad la compra de los materiales necesarios. La relación entre el cliente y el contratista se establece una vez ganada por éste la licitación pública bajo criterios de economía, eficacia, eficiencia, imparcialidad y honradez.

Los contratos se asignan sobre la base de precios unitarios, a precio alzado o mixto, cuyos términos de inicio y conclusión de la obra deben cumplirse, al quedar establecidos en un contrato sujeto a la legislación vigente, cuyas modalidades hasta la década de 1970 eran: precio alzado (total), precios unitarios (por concepto o grupo de éstos) o por administración (solamente ejecución y supervisión de la obra); no pocos gobernantes y funcionarios hicieron de la obra pública una de sus fuentes de enriquecimiento (la obra pública

---

<sup>261</sup> Los comerciantes y distribuidores son los intermediarios entre el fabricante, el contratista y subcontratistas. Almacenan materiales y equipo y proporcionan crédito a corto plazo dadas las necesidades discontinuas de insumos y materiales, característica de la construcción tradicional. Vid. CMIC. *Veinticinco años... Op. cit.*, p. 5.

<sup>262</sup> Vid. CONNOLLY, Priscilla. "Weetman Dickinson Pearson: el contratista de don Porfirio." UNAM. *Universidad de México*, mayo de 1996, no. 544, pp. 3-4.

<sup>263</sup> Para un análisis amplio del contratismo en el porfiriato consúltese la obra de Sandra Kuntz Ficker y Priscilla Connolly (coords.). *Ferrocarriles y obras públicas*. México, Instituto Mora, 1999, pp. 141-255; y a PERLÓ, Manuel. *El paradigma porfiriano, historia del desagüe del Valle de México*. México, UNAM-Parrúa, 1999.

comprende los trabajos cuyos objetivos son la construcción, la instalación, la ampliación, la adecuación, la conservación, el mantenimiento, la modificación y demolición de bienes inmuebles, también el mantenimiento y la restauración de bienes muebles incorporados a los primeros; así como la exploración, la geotécnica, la localización y perforación de recursos petroleros, los proyectos integrales o llave en mano, y los trabajos de infraestructura agropecuaria, entre los más importantes).<sup>264</sup>

Algunas de las actuales industrias de la construcción mantienen cierta relación de origen con las empresas contratistas creadas durante el gobierno de Díaz, cuando funcionarios de su gobierno se convirtieron en proveedores o subcontratistas de los constructores extranjeros para realizar los trabajos manuales.

La contratación de obras públicas figura entre una de las principales fuentes de enriquecimiento de militares revolucionarios, cuya lista encabezaron Elías Calles, Aarón Sáenz y años después el militar contratista, también Secretario de Comunicaciones y Obras Públicas, Juan A. Almazán. Desde 1928 carreteras, caminos, obras hidráulicas, energéticas, de agua, drenaje y vivienda ya eran proyectadas y construidas por técnicos y por empresas de nacionales, algunos de ellos funcionarios gubernamentales.<sup>265</sup> Para la ejecución de algunas carreteras y obras de irrigación, en la década de los treinta, regresaron los contratistas extranjeros, predominantemente norteamericanos y franceses; sin embargo, ya trabajaban con ingenieros mexicanos quienes, para finales de la década, tomarían definitivamente su lugar.

En la década de 1940 el gobierno dio inicio a un amplio programa de obras públicas como la creación del IMSS, conjuntos habitacionales como el Centro Urbano Miguel Alemán, también conocido como los multifamiliares del ISSSTE, la primer unidad habitacional de México y América Latina, con 15 edificios alojados en dos grandes cuerpas y con un total de 217 departamentos que contaba con una tienda departamental, una clínica del ISSSTE, una oficina de telégrafos, un gimnasio, canchas, un centro cultural, aulas de usos múltiples, alberca y biblioteca; y la construcción de escuelas —después de 1950 vendrían Ciudad Universitaria, el Centro Médico Nacional 20 de noviembre, el Mausoleo Gayosso, Plaza Universidad, el Metro, los ejes viales....<sup>266</sup>

Tal auge constructivo alentó la formación de empresas inmobiliarias de capital nacional, que desplazaron del mercado a los contratistas extranjeros.<sup>267</sup> Para mediados de la

---

<sup>264</sup> "El sistema de contratos con el gobierno... ha sido una fuente importante de corrupción. Un porcentaje de los mismos iba a parar a los bolsillos de los funcionarios que los aprobaban; los costos de venta y de producción (construcción en muchos casos) eran inflados, la calidad de los productos no era la conveniente... Pero también es cierto que se producían mercancías, se construían presas, edificios, escuelas..." CASTAINGTS T., Juan. "Así vamos... las etapas de la corrupción en México." *El Financiero*, 1 de julio de 1999, p. 43.

<sup>265</sup> "El país necesitaba comunicarse, pero el paso de las carreteras no se estableció (muchas veces) en función de las necesidades de comunicación, sino en virtud de la presencia de algún rancho o propiedad del (de los) político (s) que tomaba(n) la decisión de construir. El político se enriquecía, lo mismo que los contratistas, ya que los costos de construcción se inflaban, pero el país se comunicaba y el capitalismo mexicano prosperaba." CASTAINGTS T., Juan. "Así vamos..." *Op. cit.*, p. 43.

<sup>266</sup> "Las múltiples obras emprendidas en el Distrito Federal, lo mismo la construcción de la Ciudad Universitaria que el Hospital la Raza, los conjuntos de vivienda para los trabajadores y los primeros tramos del viaducto, procuraban satisfacer las necesidades de una metrópoli con cuatro millones de habitantes en 1952..." ALEMÁN Valdés, Miguel. *Remembranzas y testimonios*. México, Grijalbo, 1986, p. 371.

<sup>267</sup> "... En los inicios del desarrollo capitalista, durante el porfiriato, estas obras fueron realizadas por empresas de capital extranjero. Algunos documentos de la industria de la construcción indican que a partir de

cuarta década del siglo XX ingenieros contratistas mexicanos ya estaban lo suficientemente consolidados como grupo para formar la Asociación Mexicana de Contratistas, precursora directa de la actual Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, fundada en 1953. La formación de la Asociación Mexicana permitió promover la creación de numerosas empresas totalmente mexicanizadas para ser las representantes de la rama frente a las instituciones gubernamentales. La creación posterior de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC) y las crecientes obras públicas y de equipamiento urbano ocasionarían un constante crecimiento del número de empresas. El principal cliente de la Cámara sería el gobierno federal y los organismos descentralizados que financiaban la construcción de infraestructura industrial y urbana, medios de comunicación, equipamientos para la salud, la educación y oficinas administrativas.

Cuadro 36  
Empresas de la construcción miembros de la CNIC

Año	Número	Año	Número	Año	Número
1953	130	1977	6,452	1994	16,204
1958	672	1980	9,506	1995	15,313
1959	1,162	1981	10,344	1996	15,705
1960	1,237	1985	12,353	1997	14,000
1965	1,843	1990	15,982	1998	10,572
1970	3,783	1991	18,006	1999	9,412
1975	4,949	1992	18,049	2000*	9,500
1976	5,501	1993	16,826		

Fuente: elaborado con datos de ZICCARDI, Alicia. *Las obras... op. cit.* pp. 249, 250; SALAS-Porras, Alejandra. "Globalización..." *op. cit.*, p. 262; CNIC. *Veinticinco años de la industria mexicana de la construcción*. México, CNIC, 1978, p. 76; *El Financiero*, 13 de agosto de 1999, p. 15; *El Financiero*, 7 de abril de 2000, p. 18.

\*febrero de 2000.

Empresas medianas y pequeñas se especializaron en la construcción de vivienda social, particularmente la financiada por los organismos habitacionales públicos. A mediados de la década de 1970 Infonavit, Fovissste y Fovi fueron los principales demandantes de dichas obras.

Protagonista rector de la emergencia y consolidación de este contratismo nacional –y nacionalista– fue la agrupación de profesionistas de la ingeniería que posteriormente se convertiría en una de las constructoras más grandes del país (y del orbe), Ingenieros Civiles Asociados (ICA).

Desde los años cincuenta el desarrollo de la industria mexicana de la construcción fue sinónimo de desarrollo del contratismo. Estudios del tema concuerdan en señalar al "Estado cliente" como factor decisivo de tal desarrollo, tanto por la importancia de la inversión pública como fuente de financiamiento, como por las estrechas relaciones institucionales y personales entre los contratistas y los funcionarios públicos responsables

los años cuarenta ingenieros mexicanos comenzaron a independizarse y constituir empresas nacionales. En otros países (Argentina, Brasil, Venezuela), en cambio, aún hoy esta es una actividad en la que existe una fuerte presencia del capital extranjero, ya sea asociado a empresas nacionales o disputando directamente contratos de grandes obras..." ZICCARDI, Alicia. *Las obras públicas de la ciudad de México (1976-1982)*. México, UNAM, 1991, p. 310.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



de dicha inversión —en 1970 el sector público representaba más del 80% del mercado de la construcción. Ello explica también las muy favorables condiciones de prefinanciamiento otorgado a los contratistas mexicanos, fuerza y, a la vez, debilidad de la industria de la construcción mexicana, ya que, en ciertos casos, conllevó a su baja capitalización. ¿Para qué acumulaban si el Estado los financiaba de antemano?

Hasta los años sesenta la inversión pública en construcción se realizó por completo con excedentes fiscales nacionales; de 1910 a 1952 México no recibió centavo alguno prestado por el exterior para construir obra pública —salvo lo necesario para las sucesivas reconversiones de la antigua deuda porfirista que había contraído para pagar a Pearson. Los actores fundamentales en la gestión de los préstamos correspondientes habían sido, precisamente, los contratistas mexicanos. Un caso específico fue la participación de ICA en la gestión técnica y financiera, además de la construcción, del Metro de la ciudad de México. La tecnología, en este caso, fue francesa y la inversión correspondiente se financió con créditos protocolares del gobierno e instituciones bancarias galas.

La lógica del *contratismo* dominó la política de inversión pública inmobiliaria en México durante un siglo. Se inició en 1889 con la llegada de Weetman Dickinson Pearson para construir el gran canal de desagüe de la ciudad de México;<sup>268</sup> se consolidó luego la versión mexicana con financiamiento nacional y llegó a su máxima expresión cuando el gobierno volvió a endeudarse para financiar obras de equipamiento y de infraestructura urbana. La crisis de la deuda de 1982 inauguró cambios en la relación de la administración y las constructoras, al poner en jaque a los contratistas y exigirle cambios en las reglas del juego del *contratismo* en la construcción pública y privada. Desde 1989 los herederos mexicanos de Pearson se enfrentaron al dilema de reestructurarse, cambiar de giro o convertirse en concesionarios y subcontratistas, o de plano desaparecerían.

La apertura de la economía mexicana al exterior obligó a muchas empresas a fortalecer su posición en el mercado nacional. Para defenderse de la competencia tuvieron que crecer, ser más competitivas, más eficientes y más productivas. Varias lo lograron mediante fusiones, reordenando su funcionamiento e inversión en base a las nuevas tecnologías para reducir costos; reorganizaron la estructura de capital y se abocaron a tener un mayor acceso a los mercados internacionales de valores.

Las primeras incursiones a los mercados internacionales de valores (1989/1992) tuvieron por objetivo los mercados accionarios mediante la emisión de acciones tipo American Depositary Receipts y Global Depositary Receipts.<sup>269</sup> A finales de 1992 se utilizaba ya una gran variedad de complejos instrumentos accionarios y de deuda. La participación en ferias internacionales y presentaciones a analistas de mercado y administradores de fondos se convirtieron en parte de una nueva función de promoción y

---

<sup>268</sup> Contratado inicialmente para construir las obras del desagüe del gran canal (1889–1897), le siguieron las obras portuarias de Veracruz (1895–1902), la reconstrucción del ferrocarril de Tehuantepec (1896–1906), los puertos de Coatzacoalcos (1896–1909) y Salina Cruz; obras de saneamiento de Veracruz, Coatzacoalcos, Salina Cruz y Mazatlán; obras de riego en el río Conchos (1909). *Vid.* CONNOLLY, Priscilla. "S. Pearson & son: contratista de obras públicas." MARICHAL, Carlos y CERUTTI, Mario (Comp.). *Historia de las grandes empresas en México, 1850–1930*. México, UANL/FCE, 1997, pp. 109–110.

<sup>269</sup> Son certificados que circulan en los mercados bursátiles internacionales que representan el patrimonio accionario de una empresa; las acciones se depositan en una institución neutral, habitualmente Nafinsa, que emite certificados que representan esa masa accionaria. El titular de un certificado tiene derecho a dividendos, pero no tiene derecho a voto en las asambleas de accionistas.

planificación financiera. Se crearon equipos de administración especializada de promoción financiera en las estructuras empresariales.

Siete de las mayores empresas constructoras cotizaron en la Bolsa, en tanto que 9 de las compañías cementeras y fabricantes de materiales para la construcción hacían lo propio. En las empresas del cemento y en fabricantes de materiales para la construcción ocurrió un efecto interesante producido por la fortaleza que les brindaba el mercado de exportación, ya que sus ingresos, sobre todo en el caso de las primeras, se encontraban en divisas fuertes. A las empresas cementeras de exportación les representaban casi un 45% de ventas totales de la rama.<sup>270</sup>

Entre 1989 y 1992 más de 35 empresas mexicanas entraron al mercado accionario con ADR o GDR. Sólo 20 de estas compañías estaban plenamente registradas en la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos.<sup>271</sup> Las restantes comerciaban fuera de la bolsa en los mercados institucionales (cajas de pensiones y seguros), donde están protegidas de compras hostiles, adquisiciones apalancadas y otras estrategias agresivas de inversión (véase cuadro). Diversos grupos mexicanos (Femsa, Vitro e ICA) utilizaron ADR y GDR para reorganizar adquisiciones o programas de inversión, otros grupos, en cambio, los usaron para reorganizar intereses de propiedad.<sup>272</sup>

Cuadro 37  
Empresas de la construcción con emisiones de valores internacionales

Nombre	ADR/GDR	Fondo neutral	Bolsa de Nueva York
ICA	✓	✓	✓
Tribasa	✓	-	✓
GMD	✓	-	✓
Bufete Industrial	✓	-	✓

Fuente: elaborado con datos de SALAS-Porras, Alejandra. "Estrategias..." *Op. cit.*, p. 144.

La mayoría de las acciones negociadas en los mercados mundiales suelen circular fuera de la bolsa entre inversionistas institucionales, porque las operaciones en el mercado libre, por lo general, son más agresivas y los empresarios mexicanos temen las compras hostiles así como a otras maniobras financieras beligerantes, característica de este tipo de mercado.<sup>273</sup> Incluso cuando negocian en el mercado abierto -la bolsa de Valores de Nueva York, por

<sup>270</sup> Vid. PAREDES, Raphael. "Cotizando en la BMV". *Obras*, noviembre de 1995, No. 275, vol. XXIII, pp. 71, 72.

<sup>271</sup> Sólo las compañías registradas pueden operar directamente en la Bolsa de Valores de Nueva York. No todos los grupos mexicanos cumplen los requisitos de información de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos en cuanto, por ejemplo, al número y frecuencia de informes, historia de operaciones en los últimos cinco años y destino del producto de la emisión de nuevas acciones o títulos. Las compañías registradas en la Bolsa de Nueva York están sujetas a normas más rigurosas para asegurar un menor riesgo a los inversionistas individuales que no pueden operar con valores fuera de la bolsa. Vid. SALAS-Porras, Alejandra. "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización." *Cepal. Revista de la Cepal*. Chile, agosto de 1998, No. 65, p. 143.

<sup>272</sup> Vid. SALAS-Porras, Alejandra. "Estrategias..." *Op. cit.*, pp. 142-143.

<sup>273</sup> Al finalizar el siglo XX la mayor parte de las operaciones bursátiles de las compañías mexicanas (el 63%) se realizaban en las plazas financieras internacionales. De 49 emisoras mexicanas que operaban tanto en México como en Estados Unidos, los títulos de 24 eran comprados y vendidos en su mayoría por inversionistas extranjeros. Lo que revela la alta dependencia del capital externo para cubrir las necesidades de dinero de las industrias nacionales. Vid. *El Financiero*, 9 de marzo de 1999, p. 1A.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

ejemplo<sup>274</sup> recurren a diversas medidas para impedir dichas compras. En 1993 sólo 20 empresas mexicanas (entre ellas ICA, Tribasa, Bufete Industrial, Cemex) participaban en la Bolsa de Nueva York y negociaban en el mercado libre. Acciones con derecho de voto (Telmex e ICA) se depositaron en un fideicomiso, de modo que no pudiesen negociarse libremente en ningún mercado.<sup>275</sup>

La empresa de construcción más grande de México, ICA, hizo su aparición pública en el mercado de dinero por primera vez en 1992, con una oferta que constituía el 25% de su capital (8.3% en la BMV, 8.4% en Estados Unidos y 8.3% en Europa, Japón y otros países). El consejo de administración retuvo el control de más del 67% de las acciones que se depositaron en un fideicomiso —el 64% pertenece a directores y ejecutivos y el 3% a otros empleados. En su caso, las acciones que pertenecen a los miembros del cuerpo directivo (40%) no pueden retirarse del fideicomiso hasta que abandonen la empresa o, excepcionalmente, para pagar la educación de sus hijos o comprar alguna casa (mediante fideicomiso ICA pone a la venta acciones con derecho de voto diferenciado).

Bufete Industrial, por su parte, sólo ha ofrecido acciones L que representan derecho de voto restringido y la mayoría de los valores que circulan en los mercados mundiales están representados por certificados que limitan los derechos corporativos. Por lo que la exposición a maniobras corporativas extendidas en los mercados globales es mínima.

Cuadro 38  
Procedimiento de control

Nombre	BMV	Instrumentos	Accionista principal	Director general
ICA	1992	ASDV*, F**	Gilberto Borja Navarrete	Gilberto Borja N.
Tribasa	1993	ASDV	David Peñaloza/Carlos Hank R.	David Peñaloza
Bufete Industrial	1993	ASDV	José Mendoza Fernández	Sergio de Uriarte

Fuente: BMV, circulares de oferta e Informes a las asambleas.

\* Acciones sin derecho a voto

\*\* Fideicomiso

**TECIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

<sup>274</sup> Sólo las empresas plenamente registradas pueden negociar de manera directa en la Bolsa de Nueva York. No todos los grupos mexicanos pueden satisfacer los requisitos de información que exige la SEC, es decir, informes más frecuentes y más completos, antecedentes de operación durante los últimos cinco años y el uso de los fondos derivados de la oferta de acciones o emisiones nuevas. A las empresas registradas en dicha Bolsa se les regula más estrictamente, lo cual implica menores riesgos para los inversionistas individuales que no pueden negociar fuera de ella. Por lo tanto, las empresas registradas tienen acceso a fondos de inversionistas individuales que dan a los mercados mayor bursatilidad. Sólo los inversionistas institucionales (los que controlan los mercados extrabursátiles) operan en el mercado extrabursátil, el cual posee una liquidez inferior. En los mercados extrabursátiles las transacciones se realizan por medio de una red telefónica e informática que conecta a los negociantes (casas de correduría o bancos de inversión) de acciones y abonos en el piso de una bolsa organizada.

<sup>275</sup> De las 100 principales empresas latinoamericanas por el volumen de sus operaciones y que cotizan en mercados bursátiles, 49 corresponden a Brasil, 30 a México, 11 a Chile y 8 a Argentina. Dichas empresas realizaron ventas netas totales por 247 mil 800 millones de dólares (7.2% más que en 1996). Los tres primeros lugares correspondieron a las brasileñas Petrobras (con ventas anuales por 17 mil 400 millones de dólares), Telebras (14 mil 100 millones) y Petrobras Distribuidora (7.700 millones), seguidas por la compañía mexicana Telmex (7.500 millones) y la argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (6,100 millones). *Vid. Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 9, México, septiembre de 1998, versión electrónica.

Bufete Industrial empezó a cotizar en la bolsa en 1993 con una oferta equivalente al 25% de su capital. Después de la oferta, José Mendoza, el accionista más importante de la compañía, siguió controlando el 42% del capital contable, y N. W. Kellog, su socio extranjero, el 21%. Sin embargo, las acciones L, que representaban alrededor del 20% del capital total del grupo, y alrededor del 80% del nuevo ofrecimiento, cuentan con derechos de voto limitado. En consecuencia, el grupo de control continúa ejerciendo gran poder de decisión en la mayoría de los terrenos (los tenedores de las acciones L, por ejemplo, sólo tienen derecho de votar en las asambleas ordinarias de accionistas para elegir a 2 de los 10 miembros del consejo de administración. Es decir, no pueden intervenir directamente en las decisiones concernientes a estrategias corporativas y financieras.

Antes de su oferta pública de 1993, el grupo central de la empresa Tribasa, encabezado por David Peñaloza y Carlos Hank Rhon, poseían cerca del 92% de las acciones. Después de la oferta esta proporción se redujo al 67%. Pero, como la mayoría de las nuevas acciones se negociaron en los mercados mundiales como American Depositary Receipts (ADR) y Global depositary Receipts (GDR), es decir sin derecho a voto, el control casi no se redujo –los ADR/GDR son recibos que circulan en los mercados de valores internacionales y representan el capital de las empresas.

Hasta la década de 1980 las exportaciones manufactureras dependían fundamentalmente de la situación del mercado nacional. Si la demanda interna disminuía entonces los grupos buscaban mercados para vender sus excedentes. A partir de 1985 la situación cambió y las estrategias de comercio exterior, entre los grupos manufactureros, se volvieron que volver más agresivas. Una mayor parte de la capacidad productiva se orientó directamente a los mercados externos y una mayor interacción entre productores y consumidores –particularmente en empresas multinacionales de las ramas automotriz y electrónica– llevó a los productores a expandir su red y luego a seguir a sus clientes a otros países.

Las estrategias internacionales formuladas y puestas en práctica por los grupos nacionales fueron completas. Incluyen diversas combinaciones de las recetas de reestructuración (extensa organización empresarial que actúa en todos los niveles: financiero, tecnológico, organizacional...) diseñadas por las empresas multinacionales de los países industrializados en la década de 1980; nuevas formas de crecimiento por adquisición (privatizaciones, compras hostiles, operaciones apalancadas y transacciones por el personal de las empresas); posicionamiento con normas de excelencia internacionales; alianzas estratégicas y creación de redes; utilización de nuevos instrumentos financieros (títulos comerciales, eurobonos, opciones de compra y otros dispositivos financieros).

Entre las estrategias más frecuentemente adaptadas para superar la debilidad competitiva se pueden citar: a) reorientación desde el producto al mercado (adaptada por Alfa, Desc, San Luis y, en menor medida, por Visa); b) reducción de costos (implementada en particular por Alfa, Cemex, Carso, Vitro); c) mejoras en la comercialización (Bancomer, Modelo); d) reducción de activos (Alfa, Cemex, Carso); e) profesionalización de los cargos ejecutivos superiores y directorios (Alfa, Carso, Visa–Bancomer). En fin, la opción fue cambiar el funcionamiento de las empresas para ponerlas a tono con los cambios impuestos por la competencia mundial.

## **4.2. Cambios en las empresas**

A partir de la década de 1970 las empresas se transformaron de organizaciones dependientes patrocinadas y controladas por el Estado (corporativizadas) a organizaciones más autónomas y activas. Las empresas que más cambiaron fueron las mayores, las que se pudieron expandir al mercado externo, las que más promovieron la actividad asociativa, las de mayor capacidad de respuesta rápida, estratégica, de control en aspectos como la capacitación, los reglamentos de salud y actividades industriales, de certificación de calidad, de control ambiental, de supervisión aduanal, de administración de la oferta, de promoción de exportaciones.

Si bien el proceso fue lento, difícil y heterogéneo tanto en ramas, clases industriales o empresas de tamaños y capacidades distintas, lo innegable es que el cambio técnico y la adopción de nuevos patrones de comportamiento industrial se dieron, aunque sólo haya sido en grupos de industrias y en las empresas líderes. Cosa por demás entendible ya que el nuevo paradigma neoliberal requiere de niveles de eficiencia, de calidad y de rapidez de respuesta de las empresas, inéditos hasta no hace mucho y muy alejados de los que suponía la política de sustitución de importaciones precedente —el concepto de calidad ha sido punto de referencia y uno de los que más han influido en los actuales procesos comerciales de apertura y mundialización; es la condicionante que con mayor frecuencia determina la competencia de todos los sectores productivos y la referencia ineludible para medir la seguridad y satisfacción de las necesidades de un mercado cada vez más exigente.

El motor central de tales transformaciones se identifica llanamente como cambio técnico. Las innovaciones han sido notables en prácticamente todos las ramas. La biotecnología, los nuevos materiales, las comunicaciones, la microelectrónica y sus aplicaciones en la maquinaria industrial, las técnicas de información... han modificado drásticamente la producción y los mercados, generando formas distintas en la organización de las estructuras manufactureras, así como en la manera de llevar los negocios. Quizá más extendidos que los cambios en maquinaria son los cambios organizacionales impulsados, en principio, por las empresas líderes y que después fueron vistas por la mayor parte de las empresas como indispensables, ya que la inversión en maquinaria les resultó insuficiente.

De ahí que, cada vez, más la producción y el trabajo se hayan radicalmente reorganizado para mejorar la productividad, la satisfacción al cliente. Entre estos cambios están las nuevas disposiciones y organización de máquinas, la producción en grupos de trabajo o células de producción, los sistemas justo a tiempo y los sistemas de calidad total. En consecuencia, empresas que atendían sólo grandes pedidos para aprovechar las economías de escala con base en un número limitado de modelos, reciben ahora pedidos menores, surtidos con mayor frecuencia y con superior variedad de productos.

Las empresas que destacan por su competitividad en los mercados internacionales se basan en la aplicación de las tecnologías modernas, particularmente en el uso de sistemas computarizados que permiten la producción eficiente en pequeñas cantidades, a la medida de las necesidades o capacidad de los distintos clientes. Estos sistemas de producción flexible tienen de base las llamadas economías de alcance (diferentes a las economías de escala), la supresión de las líneas de ensamble y las organizaciones jerárquicas, la creciente incorporación de trabajadores con alta capacitación y experiencia, así como en el mayor uso

de tecnologías y servicios empresariales externos y de subcontrataciones, con la consiguiente propensión a formar conglomerados industriales.<sup>276</sup>

En algunas regiones, particularmente en el norte del país, se gestaron redes de subcontratación alrededor de la industria automotriz. Así, manufacturas que se producían internamente comenzaron a adquirirse a otras empresas locales y del extranjero. Comenzó a perfilarse la misma situación en otras ramas (en la construcción, por citar un caso) donde se pudieron apreciar acciones tendientes a establecer cadenas con los proveedores.

La introducción de nuevas tecnologías y sistemas permitió disminuir costos y responder eficazmente a los requerimientos del mercado. La necesidad de innovar rápidamente y el enorme costo que implicó el desarrollo de nuevos productos y técnicas fue lo que obligó a las empresas a formar redes y alianzas entre ellas, con el gobierno y con centros de investigación de las instituciones de educación superior.

Los cambios fueron de tal magnitud y profundidad que puede hablarse de un nuevo paradigma productivo: transformación de las empresas grandes, con sistemas de producción a gran escala, en empresas de menor tamaño con sistemas flexibles de producción y economías de alcance; cambio de énfasis en las perspectivas del mercado: de nacional a internacional; modificación en la producción: de centralizada en la empresa a descentralización de sus fases o a su subcontratación; transformación de la planta de trabajadores: de una estable a la creciente contratación de trabajadores temporales; conversión de la organización jerárquica del trabajo en nuevas formas más flexibles; modificación de la actividad competitiva exclusiva a nuevas estrategias de competencia en cooperación y a la conformación de alianzas y redes. Todo ello con el fin de adecuar al país a las nuevas necesidades de la mundialización del capital monopólico y pasar de una política de sustitución de importaciones a una de promoción de las exportaciones, para hacer que la inversión privada asumiera el liderazgo en la expansión de la demanda, en vez del gasto público.

Para ir de la política de sustitución de importaciones a la de promoción de las exportaciones destacan acciones como la eliminación de los subsidios, la flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología, la desregulación de algunos servicios y la privatización de las empresas públicas. A finales de 1987 se suprimieron casi totalmente las licencias de importación y el arancel se redujo hasta en un promedio moderado del 11.1% en 1993.

Al pasar de la exportación de recursos naturales, de materias primas o de manufacturas con un grado mínimo de elaboración, a la exportación de productos con mayor contenido tecnológico, se empezó a competir en mercados donde las exigencias de innovación tecnológica y la diversificación de los productos eran mucho mayores.

A partir de 1984 las exportaciones manufactureras crecieron a una tasa mayor del 20% promedio anual y en 1993 ya constituían el 66% de las exportaciones totales. Si bien, parte importante de las exportaciones correspondió al comercio intrafirmas y se efectuó de acuerdo con las necesidades y estándares de la matriz, de tal suerte que las

---

<sup>276</sup> "Un grupo industrial puede ser definido como un conjunto de empresas cuyas decisiones son solidarias o interdependientes y que están generalmente orientadas por una sociedad dominante. En un sentido estricto, un grupo existe cuando una sociedad madre detiene el capital de varias otras empresas o filiales... "VELAZQUEZ Vadillo, Fernando. "La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México." BASABE Kunhardt, Jorge. *Empresas mexicanas ante la globalización*. México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, 2000, p. 159.

transformaciones de las industrias no sólo tuvo como explicación las nuevas características de la economía, sino también a los cambios ocurridos en la competencia internacional en términos de precio, servicio, puntualidad de entrega y calidad.<sup>277</sup>

La búsqueda de la calidad empresarial puso en boga términos como normalización y certificación, estándares que día con día cobraron mayor auge en el intercambio mundial de mercancías y de servicios.

El objetivo de la calidad es hacer a una empresa más competitiva, con productos o servicios aceptables internacionalmente. Los factores que permiten alcanzar la calidad son: su potencial humano (capital humano), la capacitación, la tecnología, el control, la entrega a tiempo, la garantía y el servicio, elementos todos encaminados a la búsqueda del mejoramiento continuo.

Las primeras experiencias en el desarrollo, implantación y seguimiento de programas de aseguramiento de la calidad en México remiten a la construcción de la nucleoelectrónica de Laguna Verde, en Veracruz y a las obras del emisor profundo de la ciudad de México. Es tal la rapidez con la cual ha evolucionado y permeado la cultura de la calidad y sus procesos de normalización en el orbe, que en todas las ramas y servicios se tiene como un propósito de alcances universales.

La noción de calidad en una obra de ingeniería civil, además del punto de vista del usuario, involucra otras cualidades como la seguridad –principalmente estructural– el buen funcionamiento, la economía, la estética y otra serie de aspectos menos generales como el aislamiento térmico y/o acústico.<sup>278</sup>

Para la constructora que desarrolla la obra y controla el presupuesto la calidad se orienta al cumplimiento con el dueño del proyecto. Por lo tanto, el compromiso es seleccionar el personal capacitado y apto para ejecutar la obra, tener el criterio analítico para elegir a proveedores y subcontratistas y revisar especificaciones, costos y tiempos para entregar garantía de calidad y cumplir con el presupuesto y a tiempo con el cliente.

Las empresas se han vuelto más dependientes de los inversionistas privados. O sea, los inversionistas privados se están convirtiendo en una alternativa cada vez más necesaria e indispensable. Antes una empresa sólo tenía que ir al banco local a solicitar dinero; ahora la competencia por los fondos financieros es mundial y cada vez más intensa. En lugar de obtener fácil acceso a los fondos de los bancos y compañías de seguros, muchas empresas tienen que competir con sus gobiernos por fondos. Los mercados de valores se están volviendo un arbitro más estricto del desempeño de las empresas.

Dichas empresas, industriales y financieras, se han visto obligadas a involucrarse más activamente en el proceso de generación de valor agregado, en el crecimiento de sus ventas, en el logro de la rentabilidad, en el uso eficiente de sus activos y a diversificar los lazos con agencias privadas y gubernamentales. A enfocarse a ganar mejores rendimientos, según el costo del capital invertido.

La época de los conglomerados diversificados está *culminando*. Ahora la orientación es el negocio medular (fortalecido por las fusiones, adquisiciones y

---

<sup>277</sup> Vid. DOMÍNGUEZ Villalobos, Lilia y BROWN Grossman, Flor. *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana*. México, Miguel Ángel Porrúa/UNAM, 1998, pp. 15-25.

<sup>278</sup> En México algunas de las entidades supervisoras de los sistemas de calidad (serie ISO 9000 o su equivalente mexicano NMX-CC) son: Instituto Mexicano de Normalización y Certificación; Calidad Mexicana Certificada, AC (Calmeacac); Sociedad Mexicana de Normalización y Certificación (Normex); Asociación Nacional de Normalización y Certificación del Sector Eléctrico ONNCCCE.

transferencias de activos), que elimina los negocios no relacionados con la actividad principal (tal fue el caso del Grupo Opción, que de una sociedad de inversión de capital, construcción y preventa, se convirtió en controladora inmobiliaria de negocios de arrendamiento de oficinas corporativas y de naves industriales; ya convertido como Grupo Acción, agrupa a 16 subsidiarias y a 12 empresas asociadas que abarcan desde la construcción de oficinas hasta la operación de estacionamientos, pasando por el arrendamiento de espacios corporativos e industriales; esto es: Halls & GC Ingeniería, empresa de su propiedad, construye edificios que arrienda a Cushman & Wakefield –firma en la que Acción tiene una participación accionaria del 59%–, en tanto que los estacionamientos los opera Central Parking System de México, de la cual es socio Acción –que cotiza en las bolsas de valores de México y Nueva York). También está el ejemplo de Ciba-Geigy que crecía a costa de sus negocios de pigmentos de pintura de automóvil y de los blanqueadores para detergentes, pero no del crecimiento de la rama farmacéutica, hasta que se fusionó con Sandoz y separó y especializó sus negocios.

Las nuevas empresas simplifican las estructuras para tener una mayor especialización. Los beneficios de la eficiencia se logran al crear capacidad para aumentar la producción, sin que ello conlleve el aumento del número de trabajadores, de aumentar la cantidad de mercancías que satisfagan las necesidades del cliente. En síntesis, los propulsores operativos clave del funcionamiento y desempeño de las empresas son el crecimiento de las ventas, la rentabilidad y la eficiencia en activos.<sup>279</sup>

La tendencia genérica ha sido: de evolución de una actitud reactiva a una proactiva con respecto a la formulación de políticas; de redes de políticas centradas en el Estado a redes más horizontales donde la responsabilidad de formular y aplicar políticas se comparte con un mayor número de instituciones públicas y privadas.<sup>280</sup> La formulación de políticas y el poder de decisión se ha redistribuido entre un mayor número de instituciones dependiendo de su capacidad para generar información, capacitación, conocimientos y acceso a recursos organizativos. Los centros de investigación han proliferado en las más importantes asociaciones para apoyar su acción política y fomentar intereses particulares, regionales, sectoriales o de clase.<sup>281</sup>

Los nuevos conglomerados empresariales son altamente concentrados, con mayor movilización, más interesados en promover un papel activo en la formulación y aplicación de políticas y en el desarrollo de nuevos conocimientos.

La tendencia a la mayor coordinación horizontal, las redes de políticas y el desarrollo asociativo de las empresas se asemeja a sus pares de las naciones imperiales en lo que respecta a que:

---

<sup>279</sup> Vid. SJÖBLOM, Leif M. "Brinde por la creación de valor." *Expansión*, octubre de 1999, no. 777, año XXX, pp. 153-159.

<sup>280</sup> La industria de la construcción no sólo interviene en la edificación de la obra sino también en etapas anteriores de planeación, de asignación de recursos y/o de elaboración de presupuestos.

<sup>281</sup> El Consejo Coordinador Empresarial, por citar un caso, ha desarrollado cuatro centros: 1) Cemai que ofrece servicios de consultoría, promoción e información sobre comercio exterior y colabora en 70 comités bilaterales de negocios; 2) el CEESP, considerado el *think-tank* del sector privado, realiza numerosas encuestas de opinión y sofisticados pronósticos macroeconómicos; 3) el CES publica las conferencias y comentarios más importantes pronunciados por representantes de organismos empresariales; presenta síntesis de libros relacionados con acciones sociales, políticas o económicas empresariales; otorga apoyo a los principios del CEE y la propiedad privada en general; y propaga tradiciones de pensamiento que realzan, en una u otra forma, el papel del empresario en la sociedad; y 4) el CEFYL que proporciona consultoría y consejo en diversos asuntos legales y fiscales.



- i) existe un aumento en la naturaleza bipartita de las negociaciones, de las comisiones de consulta y los cuerpos de toma de decisiones que involucran únicamente a agencias gubernamentales y privadas –las organizaciones laborales generalmente han sido excluidas, excepto cuando se discuten asuntos sobre relaciones industriales como salud, capacitación, condiciones de trabajo, lo que las ha debilitado, desarticulado e inclusive se promueve la flexibilización de controles corporativistas y la mercantilización de las relaciones obrero patronales;<sup>282</sup>
- ii) las líneas que dividen las funciones privada, pública y estatal tienden a desdibujarse;
- iii) las diferencias en el nivel de desarrollo asociativo, redes y enfoques de políticas entre diversas ramas, son muy variables;
- iv) la calificación técnica y la profesionalización se han convertido en recursos políticos de gran valor para fortalecer la posición y acción organizativa frente al gobierno y a otros grupos de interés.

Las organizaciones que representan los intereses de las empresas exportadores se fortalecen a costa de aquellas que representan los asuntos de compañías que concentran sus actividades en el mercado nacional. Dentro de este tipo de empresas, con una gran concentración, se encuentran las de la construcción, del cemento y del acero.

Las industrias del acero, cemento y construcción comparten algunas características comunes de asociación, de mercado y de comunidad. Son ramas altamente concentradas, en las que unos cuantos grupos dominan el mercado, aun cuando existe un gran número de pequeñas y medianas empresas, como es el caso de ramas del acero y de la construcción (según datos de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, 95% de sus afiliados son pequeñas y medianas empresas, y el sector informal de la industria de construcción –principalmente autoconstrucción– que no está afiliado a la Cámara representa cerca del 42% de dicha industria). Los grupos industriales más grandes –algunos de ellos integrados al proceso de mundialización como Cemex, ICA, Tribasa, Bufete Industrial– han contribuido decididamente al desarrollo de sus asociaciones sectoriales, en ciertos casos desde su fundación (es el ejemplo de las Cámaras Nacionales de la Construcción y del Cemento, en las que los principales accionistas de los grupos fundaron, presidieron y promovieron el desarrollo de sus respectivas asociaciones) y, en el caso del acero, desde su reciente privatización.<sup>283</sup>

A pesar de tales similitudes, la complejidad estructural y los recursos organizacionales de estas tres asociaciones (CMIC, CNC y Canacero) varían considerablemente. La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, sin duda, tiene

<sup>282</sup> Las asociaciones sindicales y campesinas han perdido representatividad dentro del aparato gubernamental (en el proceso de formulación de políticas y en el Congreso) y legitimidad con sus agremiados, puesto que ni el Estado ni sus líderes son capaces de cumplir los tradicionales intercambios que cimentaron las relaciones corporativas desde los años cuarenta: votos y estabilidad política a cambio de políticas sociales favorables, concesiones económicas y puestos electorales en el Congreso.

<sup>283</sup> Bernardo Quintana Arrijo, por ejemplo, principal accionista del Grupo ICA (hasta su muerte en 1984), fundó la CNC y la presidió en 1953–1954; José Mendoza Fernández, presidente del Consejo de Bufete Industrial, la presidió de 1971 a 1973 y Guillermo Ballesteros Ibarra, presidente del Consejo de Grupo Mexicano de Desarrollo, de 1979 a 1981. Alonso Ancira Elizondo, vicepresidente del Grupo Acerero del Norte, presidió la Canacero de 1993 a 1995; Lorenzo H. Zambrano Treviño, presidente de Cemex, presidió la CNC de 1987 a 1988.

el más alto nivel de desarrollo organizativo en lo que se refiere a su estructura interna, profesionalismo de su personal y capacidad para generar información, conocimientos y capacitación. La estructura interna es muy compleja y se caracteriza por: a) un alto nivel de agregación y concentración de representación, así como por una estructura horizontal en la división del trabajo para evitar la competencia entre grupos y el traslape de funciones organizativas, b) alta densidad, esto es, alto nivel de representación (una gran proporción de firmas están representadas debido a varios incentivos económicos y legales para afiliarse), c) capacidad para generar información, unificar, convencer y comprometer a los socios para cumplir acuerdos negociados con el Estado e introducir las políticas y los reglamentos en la rama, d) un alto grado de interacción con asociaciones y federaciones internacionales.

#### **4.2.1. La cámara de la construcción**

Constituida por 42 delegaciones estatales y regionales, que a su vez afiliaban a 18 mil empresas, divididas en 5 vicepresidencias, la CMIC opera a través de 85 grupos de trabajo y comisiones mixtas, algunos relacionados con subsectores especializados de la industria (como vivienda, ingeniería, construcción industrial, maquinaria y equipo...), y otros dedicados a tareas promotoras, consulta para formulación de leyes, reglamentos y demás procedimientos legales.

La Cámara ha creado 3 instituciones relativamente autónomas para apoyar y ofrecer servicios adicionales a sus afiliados: el Instituto de Capacitación de la Industria de la Construcción, fundado en 1978 para mejorar la calificación de la fuerza de trabajo de la rama; el Instituto Tecnológico de la Construcción, patrocinado desde 1983 por la entonces CNIC y el ICIC, para ofrecer cursos de licenciatura, postgrado, diplomados en construcción; y la Fundación de la Industria de la Construcción –está afiliada a la Confederación Internacional de Empresas Constructoras y a otras organizaciones internacionales.

La CMIC ha permanecido muy activa durante muchos años, promoviendo los intereses de las empresas a través de comisiones mixtas, cuerpos consultivos creados de acuerdo con las necesidades de los sectores público y privado de la construcción (49 comisiones mixtas con importantes instituciones como Pemex, CFE, Telmex, Fonatur, entre otros), todas coordinadas por la vicepresidencia de promoción. A los papeles tradicionales de consulta y concertación con agencias gubernamentales, la CMIC ha añadido un papel más activo a la capacitación, a la promoción financiera y al monitoreo de medidas de seguridad. En todos estos aspectos ha patrocinado agencias independientes y una coordinación más estrecha con organismos nacionales y extranjeros para desarrollar el conocimiento mutuo necesario. Especialmente, tras la apertura gradual de este sector contemplado en el TLC (el TLC programó la apertura en el suministro de construcción en varias etapas: durante los primeros 10 años las compañías extranjeras podrán concursar únicamente por 50% de los proyectos solicitados por Pemex y la CFE; del onceavo año en adelante, dicho porcentaje se incrementará paulatinamente hasta desaparecer por completo en los siguientes 10 años), la Cámara y los grupos más grandes se han preocupado por desarrollar la experiencia administrativa, la especialización y los recursos financieros necesarios para concursar con éxito en los proyectos “llave en mano”, esto es, proyectos

que requieren que una sola empresa se responsabilice de construir en su totalidad y entregar la obra en funcionamiento, sustituyendo la tradicional contratación y subcontratación.

La sola empresa, sin el concurso del presupuesto público, es la responsable de la ejecución total del "proyecto integral", desde la ingeniería, el financiamiento, la construcción y los acabados –pudiendo ser financiado por organismos internacionales como el Banco Mundial. Como el *gobierno tiende a preferir este tipo de proyectos*, especialmente en los sectores del petróleo y la generación de electricidad, un creciente número de compañías extranjeras están teniendo acceso a este mercado, lo que hará que las pequeñas y medianas empresas dependan, cada vez más, del suministro de servicios especializados como subcontratistas de las empresas que contraten el proyecto "llave en mano". En este escenario, la CMIC promueve mayor coordinación, asociaciones y consorcios y proporciona información sobre posibles avenidas de especialización, promisorios nichos en el sector y oportunidades de negocios para que participen en ellos.

El crédito es el área donde las compañías mexicanas compiten con desventaja puesto que las industrias extranjeras acuden a los mercados financieros a tasas substancialmente menores. Para contrarrestar esta tendencia la CMIC ha incrementado sus esfuerzos de promoción de líneas de crédito para constructoras, a tasas menores que la tasa de interés comercial. La Cámara instauró comisiones mixtas con prácticamente todos los bancos de desarrollo y fondos de promoción –con Bancomext, Nafinsa, Banobras, Fira, Fidec, Fonatur– a fin de mantener informados a sus socios de las posibilidades y mecanismos de acceso a dichos fondos.

En lo concerniente al área de reglamentación, los permisos de construcción en la ciudad de México ya no se otorgan por agencias estatales o por las Delegaciones políticas, sino en oficinas especializadas que han sido autorizadas por un comité mixto donde la CMIC participa junto a la Secretaría de Desarrollo Social. Esto ha contribuido a eliminar, de cierta manera, la corrupción en las oficinas gubernamentales, a reducir los costos de la construcción y a desplazar al Estado de una tarea que requiere de conocimientos especializados en construcción y medio ambiente.

#### **4.2.2. La cámara del cemento**

La industria del cemento está más concentrada y monopolizada que la rama de la construcción. Dos empresas concentran 83% del mercado nacional: Grupo Cemex, con 63% y Grupo Apasco con 20%, seguidas por Cruz Azul, Moctezuma y Lafarge.<sup>284</sup>

Por su consumo mayor de 30 millones de toneladas métricas anuales, el mercado cementero mexicano es uno de los más grandes del mundo.

Por su capacidad de producción nacional de 27.2 millones de toneladas métricas a través de 15 plantas, con 70 centros de distribución y cinco terminales marítimas, Cemex tiene la mayor participación de mercado. A ello habrá que sumar las ventas de Grupo Cementos Chihuahua, de la que Cemex es socia minoritaria (con el 49%) y que cuenta con tres plantas en el norte del país con un volumen de 1.9 millones de toneladas métricas.

---

<sup>284</sup> Cemex (fundada en 1906 e inscrita en el mercado de valores desde 1976) con operaciones en 23 países (México, España, Venezuela, Estados Unidos, Colombia, Filipinas...) y relaciones comerciales con más de 60 naciones, es el tercer productor mundial de cemento, cuyas ventas externas representan el 57.1% de sus ingresos totales.

Apasco, cuyo principal accionista es Holcim con 62% y el resto cotizando en la Bolsa Mexicana de Valores,<sup>285</sup> tiene seis plantas de cemento con una capacidad de producción de 8.9 millones de toneladas métricas al año, con 23 centros de distribución, 5 plantas de agregados y 2 terminales marítimas.<sup>286</sup>

Cementos Cruz Azul, por su parte, domina el 13% del mercado, con 3 plantas que producen 5.65 millones de toneladas métricas al año (TM/año). Las unidades con las que cuenta son: Cemento Hidalgo (con capacidad de 3.2 millones de TM/año), ubicada a 75 kilómetros de la ciudad de México, su principal mercado; la de Lagunas, Oaxaca (1.95 millones) y la de Aguascalientes (1.5 millones). Esta última está constituida como una empresa privada, es decir, no es una cooperativa como las otras, hecho que hace suponer a los expertos que será clave en el proceso de consolidación con algún grupo cementero de talla mundial.

Grupo Cementos Moctezuma prevalece con en el 6% del mercado. Es una empresa con capacidad de producción de 2.5 millones TM/año. Con 2 plantas en el estado de Morelos, Moctezuma es una de las empresas más rentables del mundo por su nivel tecnológico. Cuenta con plantas de concreto premezclado distribuidas en Guerrero, Hidalgo, Puebla, Estado de México, Guanajuato, Querétaro, Veracruz y la ciudad de México. Los socios de Moctezuma son el grupo italiano Buzzi (33%); Cementos Molins de España (33%), y Grupo Carso (32%); el resto se encuentra en la BMV.

Por su parte, Lafarge —que en 1999 adquirió Cementos La Polar, hoy llamada Lafarge México—, tiene una planta de sólo 500,000 TM. Es socio indirecto de Cementos Moctezuma debido a que posee el 40% de la española Cementos Molins.

Según datos de la industria, en el año 2000 las ventas de cemento en México sumaron 31.5 millones de toneladas métricas, volumen que lo ubica en el nivel más alto en los últimos 14 años, superando en cuatro puntos la demanda registrada en 1994, año previo a la crisis económica.<sup>287</sup>

El consumo nacional está sostenido en la construcción informal de los particulares, que compran sacos, no toneladas. Debido a que en México la demanda de vivienda supera a la oferta, y a que un gran número de familias están imposibilitadas para adquirir una casa por no contar con los recursos económicos necesarios, la única opción que les queda es edificar ellas mismas su vivienda. Por ello la autoconstrucción tiene gran arraigo en nuestro país. Sin embargo, esta manera de construir no siempre genera los mejores resultados, al tiempo que la falta de capacitación y de recursos no permiten acceder a los avances tecnológicos.<sup>288</sup>

---

<sup>285</sup> Grupo Apasco es una empresa fundada en 1928 dedicada a la producción y comercialización de cemento, concreto premezclado, agregados y otros productos y servicios relacionados. Apasco es el segundo productor de cemento y concreto premezclado en México, cuyo mayor accionista es Holderbank, el líder mundial en la venta de cemento.

<sup>286</sup> En septiembre de 2000, junto con su accionista principal, anunció la creación de Holcemca, sociedad tenedora de acciones en la que Apasco mantiene el 44% de los valores. La nueva holding tiene operaciones en Guatemala, El Salvador, Honduras y Costa Rica. En el país, en los planes de la firma está la construcción de una nueva línea de producción de cemento en su planta de Ramos Arizpe, Coahuila, que pasará de 1.2 a 2.5 millones de TM/año de capacidad instalada, y planea otra línea de cemento blanco en su planta de Apaxco, Estado de México.

<sup>287</sup> Vid. DE LA ROSA Medina, Tomás. "En la trinchera nacional." *Obras*, no. 3-43, julio de 2001.

<sup>288</sup> Vid. RANGEL, Kinxoc. *La autoconstrucción*. México, INICC, 1999.

El sector formal de la industria de la construcción y el gobierno en conjunto demandan apenas poco más de una cuarta parte del cemento que se consume. El consumo hormiga (por kilos) de la autoconstrucción es la vía por la que uno de cada dos sacos de cemento se comercializan en el país. Este medio representa más del 50% de la demanda y cuando se incrementa el salario real las compras tienden a incrementarse.

De hecho, en el lapso 1995-2000 la demanda de cemento por parte de los autoconstructores fue la más dinámica en todo el mercado mexicano. Con un crecimiento promedio anual de 8.3% fue superior al promedio de la industria formal (7.2%), pero menor al registrado por parte de las concreteras (11%).<sup>290</sup>

En este año de 2002 la industria se alista para enfrentar un lapso difícil, al prever una caída de 5% en el consumo nacional, en un entorno mundial de crisis que reduce los montos de exportación y altera los planes de expansión, así como por el añejo problema de dumping al cemento mexicano impuesto por Estados Unidos.

Antes de la entrada en vigor del impuesto dumping al producto nacional hace más de una década, las empresas mexicanas exportaban en conjunto alrededor de 4 millones de toneladas de cemento. México se ubica más abajo del décimo lugar como exportador de cemento a Estados Unidos. La nación de las barras y las estrellas importa anualmente entre 30 y 35 millones de toneladas de cemento, provenientes en gran parte de Asia; en tanto que México, su socio comercial, es desplazado mediante impuestos dumping.<sup>290</sup>

Las empresas cementeras mexicanas son *altamente competitivas* y no se han visto, con excepciones desde luego, tan amenazadas por la apertura comercial.<sup>291</sup> Por el contrario, tienen diversas oportunidades de exportación basadas en la reducción de costos.

Cuadro 40  
Producción de cemento en el mundo  
Millones de toneladas métricas (1999)

País	Cantidad	País	Cantidad	País	Cantidad
China	520	Brasil	43	México	30
Estados Unidos	87.3	Alemania	37	España	28
India	87	Turquía	37	Rusia	27
Japón	80	Italia	35	Indonesia	25
Corea	55	Tailandia	34	Taiwán	21

Fuente: elaborado con datos de *Global cement* en cifras, 1999.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

<sup>290</sup> *Idem.*

<sup>290</sup> Los elevados precios del cemento en México favorecen a las cementeras que venden su mercancía en el mercado nacional, pues los precios son mayores que los del extranjero. Durante el año 2001 la tonelada de cemento se vendía entre 110 y 120 dólares, por arriba de lo que se comercializa en lugares como Estados Unidos, en 70 dólares, Asia, entre 40 y 50 dólares, y Sudamérica, unos 70 u 80 dólares. *Vid. El Financiero*, 28 de noviembre de 2001.

<sup>291</sup> El recién ingreso de la empresa cementera francesa Lafarge al mercado nacional, una de sus competidoras a nivel mundial (la otra es la suiza Holderbank), no pone en riesgo su predominio. Cemex está presente con operaciones industriales en España, Estados Unidos, Venezuela, República Dominicana, Chile, Costa Rica, Filipinas, Indonesia y Egipto, que la mantienen como la tercera cementera a nivel planetario.

#### 4.2.3. La cámara del acero

La Cámara Nacional del Acero (Canacero, o la industria siderúrgica) es fundamental para el crecimiento del país, no sólo por su capacidad exportadora sino porque potencia a otras industrias de un gran valor agregado como la automotriz, la construcción, la de extracción de petróleo y la de línea blanca y productos electrodomésticos.

En México la rama siderúrgica representa 2% del PIB y contribuye con el 8% al PIB manufacturero (con 60 mil empleos); entre 1992 y 1997 alcanzó un crecimiento promedio anual del 11%.<sup>292</sup>

La Canacero tiene una estructura un tanto rudimentaria, aunque más compleja que la de la Cámara del cemento. Está organizada en comisiones por tareas (normas, ecología, seguridad e higiene, capacitación...) que básicamente responden al proceso de consulta que la Cámara sostiene en forma permanente con agencias gubernamentales, en especial con Secofi, Sedesol y las Secretarías de Salud, Hacienda y Trabajo. En el área de suministro y sustitución de importaciones, la Cámara ha creado comisiones mixtas de consulta con Azúcar, S.A., Covitur, Pemex y CFE. Además está afiliada al Instituto Internacional del Hierro y Acero y recientemente ha estrechado lazos con el Instituto Americano del Hierro y Acero.

El proceso de privatización de la industria del acero en 1991 (hasta 1990 el Estado controlaba 60% del mercado), la liberación de precios, la apertura de la economía y una mayor competencia han influido en la reorganización de la industria, en su actividad asociativa y en la formación de la red de instituciones que la apoyan –la privatización incluyó la modernización tecnológica y la inversión en nuevas y modernas plantas con tecnologías de punta.

Antes de la privatización Canacero no era una Cámara tan dinámica. Estaba controlada por el gobierno y los precios nacionales del acero los fijaba la Secofi y no el mercado internacional, como acontece en la actualidad. Después de la privatización las empresas más comprometidas con la asociación –AHMSA, privatizada por Grupo Acerero del Norte;<sup>293</sup> HYLSA, subsidiaria del Grupo Alfa, e IMSA y Sicartsa I (Grupo Villacero)– han ejercido una fuerte presión para lograr una asociación más dinámica y con mayor capacidad de respuesta frente a los retos impuestos por la liberalización del comercio, en particular la necesidad de fuentes de crédito, control de *dumping* y competencia desleal.

Canacero ha diversificado sus actividades al pasar de las tradicionales exposiciones promocionales y consultas con agencias gubernamentales a una defensa más agresiva de los intereses de las empresas acereras, por medio de nuevos mecanismos para la formulación de políticas. En febrero de 1994 suscribió un acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colaborar en la capacitación de personal técnico de las oficinas aduanales, desarrollar una metodología para impedir la introducción de productos *dumping*, identificar el país de origen, verificar normas de calidad, reforzar la infraestructura en laboratorios y unificar criterios con Estados Unidos y Canadá para clasificar productos de

<sup>292</sup> Vid. CARRILLO, Laura. "Mercados revueltos y quiebras técnicas." *Obras*, julio de 1999, vol., XXVI, No. 319, p. 100.

<sup>293</sup> Junto con Hylsa, Ahmsa comparte el liderazgo en la producción nacional del acero, laminados y otros productos y a nivel mundial ambas empresas están incluidas en la lista de las firmas más significativas en su ramo. En 1997 Ahmsa ocupaba el lugar 60 en el mundo y en 1998, por su volumen de producción y presencia internacional, pasó a ocupar el lugar 51. Vid. CARRILLO, Laura. "Mercados..." Op. cit., p. 103.

acero. Canacero suscribió otro acuerdo con Nafinsa para la creación de un fondo de \$1,200 millones de dólares para proporcionar capital de riesgo, créditos a largo plazo para proyectos "llave en mano", créditos de corto, mediano y largo plazos para contratos "tómelo o páguelo" para proveedores de empresas acereras.<sup>294</sup>

Las constructoras inmobiliarias, por su parte, también han realizado innovaciones, como la tecnificación de procesos de construcción, mayor competencia entre las compañías promotoras, financiamiento oportuno vía las Sofoles,<sup>295</sup> formación de una base de proveedores con precios relativamente estables y la disminución de los costos de construcción.

Y uno de los cambios obligados por la apertura comercial, por la competencia internacional, por la mundialización de la actividad inmobiliaria, ha sido la búsqueda de mercados externos. Y es que la industria siderúrgica es una de las ramas fundamentales para el crecimiento del país, no sólo por su capacidad exportadora, sino porque potencia otras industrias de mayor valor agregado como la automotriz, la construcción, la extracción petrolera y la generadora de línea blanca electrodoméstica.

En el país la rama siderúrgica representaba a finales del siglo XX el 2% del PIB, y contribuía con el 8% del PIB manufacturero, con la generación de 60 mil empleos.

#### **4.2.4. Nuevas formas de hacer negocios**

La incorporación de México a los procesos de integración comercial regional y la llegada de empresas multinacionales especializadas en el corretaje de bienes raíces han implicado novedosas fórmulas de hacer negocios en el mercado inmobiliario. Destacan los fideicomisos de inversión en bienes raíces, la construcción a la medida, la fórmula financiera comprar para volver a rentar y los centros de llamadas.

A diferencia de Estados Unidos donde un grupo de empresas privadas o de pequeños inversionistas unen sus capitales para adquirir uno o varios inmuebles, mismos que después alquilan, en México los fideicomisos de inversión aún no existen. Aquí hay inversionistas que en forma independiente o grupal adquieren un bien raíz o varios, pero lo hacen por medio de un contrato de compraventa más o menos estándar y según el mismo régimen fiscal. Y aunque existe la figura de fideicomiso, no se le ha estructurado específicamente en estos términos para el mercado de bienes raíces.

En general, los fideicomisos son propiedad de empresas privadas o de pequeños inversionistas que desean un negocio en el largo plazo en el que no arriesguen mucho; la principal preocupación consiste en invertir en inmuebles capaces de generar ganancias –sin duda este tipo de inversiones pronto se integrarán en México, pues hay suficiente interés en éstas, y el sector corporativo inmobiliario se ha estabilizado, se ha dolarizado e institucionalizado.

---

<sup>294</sup> Vid. SALAS–Porras, Alejandra. "Globalización e intereses empresariales organizados en México." Facultad de Ciencias Políticas, UNAM. *Revista de ciencias políticas y sociales*. No. 173, septiembre de 1998, pp. 258–264.

<sup>295</sup> En agosto de 1999 las Sofoles administraban una cartera mayor a los 13 mil millones de pesos, con más de 10 mil viviendas apoyadas con créditos. Las 17 Sofoles manejaban alrededor de 60 mil créditos, por más de 700 millones de dólares. Vid. *El Financiero*, 17 de agosto de 1999, p. 6.

Otra fórmula que ha alcanzado un desarrollo importante en el mercado inmobiliario industrial, en lo particular, es la construcción a la medida que proporciona formalmente diversos beneficios al tener como base que: i) el producto terminado se debe adaptar a los requerimientos del cliente, ii) la reducción del tiempo de construcción de la planta, iii) el producto será de primera clase, iv) no habrá ineficiencias en la adaptación al espacio existente, v) la inversión inicial en el inmueble es menor por parte del arrendatario, quien dispone de capital para otras aplicaciones comerciales, vi) existe flexibilidad (opción de arrendamiento y compra), vii) el arrendamiento reduce el riesgo comercial global (el compromiso de realizar la obra será de 7 meses y medio) y, viii) la construcción debe comenzar inmediatamente después de la compra del terreno.

La construcción de la propiedad se hace de acuerdo con las especificaciones de el cliente, quien puede rentarla en cuanto se termine de construir. De esta manera, las empresas no realizan una inversión muy cuantiosa en un edificio y pueden destinar ese capital al proceso de manufactura o a otros insumos necesarios para su crecimiento. Además, la renta puede deducirse fiscalmente.

Una empresa puede preferir ser propietaria de inmuebles. En este caso, una nueva planta construida para ajustarse a las especificaciones proporcionará un ambiente de trabajo más eficiente, comparada con la adaptación de edificios existentes antiguos. Las instalaciones arrendadas, nuevas y eficientes, construidas para ajustarse a las especificaciones de los requerimientos, ofrecen a la empresa mejores condiciones para incrementar la productividad lo que hace innecesaria alguna inversión costosa y líquida en bienes raíces.

En la actualidad el arrendamiento se hace por un plazo de entre 7 y 10 años. Existe, asimismo, una garantía corporativa respaldada, la cual permite que el precio del arrendamiento sea competitivo y el riesgo financiero controlado. La renta es pagadera en dólares estadounidenses, o su equivalente en pesos, al tipo de cambio del día. La inflación se indexa al índice de precios al consumidor en Estados Unidos. El contrato de arrendamiento debe firmarse antes de la construcción de la planta. La operación está condicionada al recibo del financiamiento por parte de una empresa calificada y seleccionada que apruebe la operación y proporciona los fondos necesarios.

#### **4.2.4.1. Comprar y volver a rentar**

Esta fórmula financiera se originó ante la necesidad de liquidez de algunas empresas propietarias de inmuebles. Hace algunos años muchas compañías optaban por comprar un terreno sobre el que construían un edificio que servía comúnmente como sede de su operación. Aunque se tratara de una planta u oficinas, al cabo de los años podría venderse o arrendarse, aunque esto generaba un problema de reubicación.

Una empresa vende el edificio o la planta en la que opera y paga una renta al comprador, lo que le permite continuar trabajando ahí mismo. De esta manera, obtiene liquidez y puede invertir en expandirse o simplemente pagar sus adeudos. El inversionista, por su parte, logra una doble ventaja: adquiere una propiedad y recibe una cantidad mensual por la renta. Se trata de una operación de compraventa primero y después de arrendamiento, sin que exista una figura jurídica específica para ésta.



#### **4.2.4.2. Los centros de llamadas**

Más que una fórmula financiera, constituyen una nueva categoría de bienes raíces surgida del desarrollo de nuevos requerimientos de información por los habitantes de poblaciones determinadas, o de los clientes de empresas de alta tecnología.

La idea de los centros de llamadas es crear espacios en los que se logre un bajo costo de operación mediante la congregación de una gran densidad de personas por metro cuadrado de construcción.

Se busca un mejor desempeño del personal, la optimación de las áreas de trabajo y la incorporación de elementos tecnológicos, de iluminación y de decoración que transformen favorablemente la productividad. Espacios altos, buena ventilación y distribución inteligente son otros de sus atributos.

Sus principales servicios son mercadeo, asistencia telefónica, servicio al cliente, soporte técnico y líneas de emergencia. Más que en oficinas de soporte técnico, se han convertido en líderes en el desarrollo de las telecomunicaciones. Como ejemplo puede destacarse Las Plazas Office Park, en el kilómetro 50 de la carretera México-Toluca, con una superficie total de 24,000 metros cuadrados.<sup>296</sup>

#### **4.3. La internacionalización de la industria mexicana**

La experiencia de la industria de la construcción de incursionar en el extranjero data de la década de los cincuenta, cuando varias de ellas iniciaron la construcción de obras en Centro y Sudamérica. Pioneras de la edificación fueron: la Constructora Universal que en 1950 trabajó en Guatemala en la construcción de un velódromo; la Compañía Palomino y Mora, que en 1953 inició el montaje de una termoeléctrica y la electrificación de la Acería Paz del Río en Colombia; en 1953, la Empresa Concretos realizó la obra del Puente internacional de Laredo, para los gobiernos de México y Estados Unidos; en 1956, la constructora el Águila inició en El Salvador la construcción de 100 kilómetros de la carretera litoral, en la Costa del Pacífico, así como 60 kilómetros en Guatemala de la misma carretera; un año después, la Compañía Tuca construye el Puerto Corinto de Nicaragua; en 1960, la Empresa Construcción y Montaje Fontanet ejecuta trabajos de fabricación y montajes de pailería y tanquería para una fábrica de cemento en San Pedro Sula, Honduras; en 1966, Ingenieros Civiles Asociados inicia en Nicaragua la construcción de 88 kilómetros de carretera para el Plan Cambocho I; en el mismo año, Construcciones Protexa comienza en Colombia la construcción del Oleoducto de Caldas.

De ahí para adelante la actividad constructiva y de ingeniería de las industrias mexicanas creció y se diversificó a otros continentes, con el apoyo y estímulo fiscal del Estado. Para la década de 1970 las empresas mexicanas habían ampliado sus operaciones hacia mercados exteriores (predominantemente a naciones subdesarrolladas), como una medida destinada a proporcionar algún alivio a la contracción de la demanda interna, diversificar las fuentes de ingreso externo o, por lo menos, reducir la dependencia del país. En el decenio de 1990, en cambio, las industrias se orientaron a los mercados industrializados y rápidamente lograron afianzarse con un alto rango en sus campos de

<sup>296</sup> Vid. CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Detonantes del desarrollo inmobiliario." *Obras*, octubre de 2001.

operación específicos –lo que modificó radicalmente la forma de inserción de las industrias nacionales, pues anteriormente la inversión en el exterior se orientaba más bien a inversiones indirectas o en bienes raíces.

Factores nacionales e internacionales contribuyeron para que entre 1982 y principios de 1990 las empresas mexicanas se internacionalizaran. De los elementos nacionales más importantes que coadyuvaron a la promoción de la internacionalización de las empresas destacamos: a) la recesión de los ochenta que obligó a los grupos a buscar y abrir nuevos mercados para sus productos; b) la negociación de la deuda externa (Ficorca) y la depreciación de la deuda mexicana que se enganchó con nuevos circuitos y agentes financieros, más sofisticados y modernos; c) la apertura de la economía, su integración al GATT y al TLC, que se tradujo en menor protección, menos subsidios y menos transferencias; d) la revaluación de las empresas mexicanas a la luz de las expectativas generadas por el TLCAN; e) las proyecciones de la deuda, que crearon oportunidades financieras.

Entre los elementos externos más importantes, sobresalen: i) la internacionalización de un número creciente de ramas industriales, de asociaciones y redes, que abrieron nuevos espacios y nichos para las empresas transnacionales de países subdesarrollados; ii) muchas empresas multinacionales de países capitalistas desarrollados se desplazaron de las actividades tradicionales a otras de vanguardia, situación que se aprovecharía por empresas de países dependientes; iii) el desarrollo tecnológico en la informática y las comunicaciones hizo posible una compleja combinación de operaciones productivas, financieras y de comercialización; iv) agentes financieros que crearon opciones de inversión más atractivas (especulativas) en los mercados emergentes, en un ambiente de bajas tasas de interés, y; v) un marco normativo mundial más preocupado de los estándares ambientales y de calidad.<sup>297</sup>

Tal situación fue explotada por los grandes grupos empresariales nacionales; de los 60 mayores grupos no financieros de México, 37 de ellos (más del 60%) se transformaron en empresas transnacionales, es decir, en industrias que desarrollan por lo menos dos tipos de actividades en los mercados internacionales –como alianzas, colocación de acciones, creación de redes y de filiales.<sup>298</sup>

La internacionalización de las grandes industrias mexicanas fue posible luego de aplicar algunas de las siguientes estrategias:

a) Creación de filiales. Para conquistar una posición mundial en determinados productos, para ganarle a la competencia y al mismo tiempo para defender sus propios mercados de importaciones masivas (*dumping*). Las empresas mexicanas que se incorporan

---

<sup>297</sup> "... Los elementos fundamentales de la transnacionalización de los grupos fueron el tránsito de grandes grupos familiares a grandes coaliciones de capitalistas mediante alianzas estratégicas, y la internacionalización de los grupos a partir de nuevas estrategias de inversión que incluyen como uno de los elementos sustantivos a la IED hacia Estados Unidos, América Latina, Europa y Asia..." MORERA Camacho, Carlos. "Los flujos de inversión de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos". BNCE. *Comercio exterior*. Febrero de 1999, No. 2, vol. 49, p. 158.

<sup>298</sup> "... Muchas empresas y grupos mexicanos se han transnacionalizado no sólo con el establecimiento de ellas sino mediante alianzas estratégicas con corporaciones transnacionales en México o en el extranjero, sin perder el control. Algunos ejemplos de ello son los del Grupo Carso, el Grupo Modelo y los diversos grupos de tiendas de autoservicio y departamentales, aunque desde luego habría que considerar también a las medianas empresas que se han transnacionalizado." MORERA Camacho, Carlos. "Los flujos de..." *Op. cit.*, pp. 158-159.

al mercado mundial miden su grado de competencia no con relación a las normas nacionales sino frente a sus competidores mundiales más cercanos, para mejorarlos.

Cuadro 41  
Empresas internacionales

Grupo	Rama	Grupo	Rama	Grupo	Rama
Telmex	Comunicaciones	Visa	Bebidas	Televisa	Televisión
Cifra	Distribuidora minorista	Alfa	Acero, petroquímica	Gmodelo	Cerveza
Vitro	Vidrio	Comercial	Distribuidora minorista	Bimbo	Alimentos
Carso	Muy diversificado	Gigante	Distribuidora minorista	Desc	Muy diversificado
Cemex	Cemento	ICA	Construcción	Soriana	Distribuidora minorista
Gruma	Alimentos	Liverpool	Distribuidora minorista	Tribasa	Construcción
Aeromex	Aerolínea	Tmmsa	Transporte	Gmd	Construcción
Gmexico	Minería	Uasa	Repuestos de autos	Cydsa	petroquímica
Kimberly	Papel	Aty	Distribuidora minorista	Ahmsa	Acero
La Moderna	Tabaco	Nadro	Petroquímica	Cma	Aerolínea
Chedraui	Distribuidora minorista	Ggemex	Bebidas	Gis	Repuestos de autos
Sidek	Acero, turismo	Elektra	Distribuidora minorista	Bachoco	Agroindustria
Dina	Automóviles	Bufete Industrial	Construcción	Ceramic	Construcción
Peñoles	Minería	Syncro	Textiles	Herdez	Alimentos
Canadá	Calzado	Geupec	Bebidas	Iusacell	Comunicaciones
Apasco	Cemento	Lala	Alimentos	Sanluis	Minería

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Fuente: elaborado con datos de SALAS-Porras, *Op. cit.*, p. 150.

b) Alianzas estratégicas. Combinaciones múltiples y diversificadas con empresas multinacionales de los países industrializados (o dependientes), lo que implica segmentación, especialización, redistribución sectorial y/o geográfica de los mercados; combinación de redes de distribución, administración tecnológica y conocimientos de comercialización e intercambio de ejecutivos.<sup>299</sup> Las alianzas implican combinación de ventajas y de recursos; un proceso gradual de deliberación para generar consensos en la aplicación de prácticas administrativas; y la necesidad de lograr el control y la adaptación local al medio económico y cultural nacional.

<sup>299</sup> La información bibliográfica enfatiza al respecto la cooperación, la colaboración y la complementariedad como los principios que mueven a las alianzas.

c) Colocación de acciones y otros valores en los mercados extranjeros, lo que exige, por un lado, refinados sistemas de información y comunicación con los inversionistas institucionales, la banca de inversión, los corredores de bolsa y otros agentes especializados; y por otro lado, una actitud más abierta hacia el público en general y hacia los inversionistas en particular (acreedores, gerencia, clientes, consumidores, empleados y accionistas).

d) Creación de redes. Redes de distribución o comercialización establecidas por la empresa para promover y comercializar sus propios productos u otras exportaciones nacionales a los países industrializados. Ya no dependen de agentes o corredores para exportar, y han logrado una gran diversificación de sus ingresos.<sup>300</sup>

Tal cuestión implica para el país desarrollar servicios de apoyo a las empresas internacionalizadas tales como obras de infraestructura (carreteras, electricidad, agua, telecomunicaciones), redes de comercialización de materias primas y transporte, servicios financieros, mercados de instalaciones y de bienes raíces y servicios profesionales.<sup>301</sup>

Las empresas que más han logrado mundializarse, como Vitro, Bimbo, ICA, Herdez, Maseca han tenido que luchar por avanzar y defender su lugar en el mercado nacional e internacional empleando diversas estrategias de inversión, de negociación, aprender prácticas financieras, jurídicas y fiscales diferentes para operar en un marco institucional más agresivo y estrictamente reglamentado.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 42  
Participación de Bimbo en Latinoamérica  
(1998)

País	Participación (%)	País	Participación (%)
Chile	73	El Salvador	43
Venezuela	70	Costa Rica	40
Perú	51	Nicaragua	39
Guatemala	49	Argentina	21
Honduras	47	Colombia	15

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 6 de mayo de 1999, p. 22.

El número de alianzas ha crecido rápidamente en la década de los noventa. El socio mexicano busca, generalmente, ser más activo en el ámbito internacional, ganar acceso a los mercados externos y a las tecnologías de punta; en tanto que el socio extranjero explora aprovechar el potencial de crecimiento mexicano. Las alianzas implican múltiples objetivos combinando la producción, la distribución, la comercialización, la inversión y los recursos organizacionales.

<sup>300</sup> "... Se puede considerar que por lo menos 20 importantes grupos mexicanos se han transnacionalizado en el decenio en curso [1990 -JGDY], al realizar operaciones de IED mediante la adquisición de empresas, fusiones, asociaciones estratégicas o participaciones accionarias, en lo que sobresalen Alfa, Celanese, Cemex, Televisa, Televisión Azteca, DSC, Posadas, Carso, San Luis, Bimbo, Industrias Peñoles, ICA, Desc, y Elektra. MORERA Camacho, Carlos. "Los flujos de..." *Op. cit.*, p. 159.

<sup>301</sup> *Id.* IBARRA Yunez, Alejandro. "Retos de los encadenamientos productivos de empresas mexicanas en la apertura económica." BASAVE Kunhardt, Jorge. *Empresa... Op. cit.*, pp. 317-318.

Cuadro 43

## Alianzas de empresas nacionales con extranjeras

Industria	Socios	Origen	Año	Rama
ICA	ABB			
	Knoll Int.	Estados Unidos	1993	Construcción
	Flour Daniel	Estados Unidos	1992	Ingeniería
	General Electric	Estados Unidos	1992	Hidroenergía
	Con Perini	Estados Unidos		Almacenamiento de agua
	O&G Ind.	Estados Unidos	1992	
	GEC Alsthom	Francia		Termoenergía
	Duro Felguera	España	1992	Bienes de capital
	WMX Tech	Estados Unidos	1992	Medio ambiente
	Gral des Eaux	Francia		Medio ambiente
	Souletanche	Francia	1994	Construcción
	Bechtel	Estados Unidos		
	Florida Roads	Estados Unidos		
Sidek	Sheraton	Estados Unidos		Hoteles
	Daimond Resorts	Canadá	1992	Inmobiliaria
Bufete Industrial	Trafalgar House	Inglaterra	1992	Construcción
	Underwater Inv.	Estados Unidos	1994	Petróleo
	Lyonnaise Eaux	Francia		Tratamiento de agua
Grupo Mexicano de Desarrollo	Kellog	Estados Unidos	1989	Construcción
	Benito Rogio	Argentina	1993	Construcción

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Fuente: elaborado con datos de SALAS-Porras, Alejandra. "Estrategias de la empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización." *Revista de la Cepal*. Chile, agosto de 1998, No. 65, pp. 139, 140.

Cerca del 60% de las grandes industrias nacionales desarrollan actividades en los mercados internacionales. La internacionalización se ha dado en el contexto de una economía abierta orientada a la exportación y de creciente integración con la economía de Estados Unidos.

Para actuar en el escenario internacional la gestión de la industria nacional se reglamenta, se moldea y se modifica por tal contexto. Es la mayor interacción y retroalimentación con las instituciones y agentes transnacionales (que operan a través de las redes manufactureras, financieras, comerciales y empresariales) la que ejerce influencia sobre su estructura organizacional y la gestión empresarial.

Las condiciones nacionales e internacionales favorecen a aquellos grupos cuya ventaja competitiva está en bienes que demandan tecnología de punta, estandarizadas donde han logrado una alta productividad, principalmente mediante estrategias de reducción de costos (Vidro, Cemex). Ingresan a rubros no líderes y altamente cíclicos de la economía mundial (cemento, acero, vidrio, petroquímica) en los que tienen mayor posibilidad de competir a nivel mundial.<sup>302</sup>

<sup>302</sup> Cemex, ICA y GMD están investigando la producción de plantas de bajo impacto ambiental; Televisa ha comprado un satélite propio que obligará al grupo a involucrarse y asimilar la tecnología contenida en ese producto. Y Carso Global Telecom empezó en 1996 una agresiva expansión a actividades de multimedios con la adquisición de Prodigy Services. *Vid.* SALAS-Porras, Alejandra. "Estrategias de las empresas mexicanas

#### 4.3.1. La expansión de la industria de la construcción

Las constructoras mexicanas cimentaron su presencia en el continente latinoamericano desde la década de 1950 y años después lo hicieron en Estados Unidos y Europa. América Latina ha sido considerada una región natural para la expansión de las compañías mexicanas, propagación que en los últimos años se ha acrecentado por la disminución de la inversión en obra constructiva en el país y por el crecimiento de la inversión inmobiliaria en países sudamericanos.

La manera más común de invertir en Latinoamérica fue en alianza con socios estadounidenses y locales; aunque las grandes empresas lo hicieron en sociedad con bancos extranjeros para obtener financiamiento, o como Tribasa mediante la colocación de bonos, para contar con los recursos que le permitieran invertir las cantidades millonarias que cuesta la construcción de obras de unidades habitacionales, de infraestructura y de equipamiento urbano.

Ingenieros Civiles Asociados (ICA) pionera en actividades en el extranjero, desde hace más de 30 años, obtiene más de la cuarta parte de sus ingresos de las inversiones realizadas en el exterior.<sup>303</sup> Pero no es la única empresa ni la que más ingresos obtiene por las inversiones inmobiliarias en el exterior. Como hemos analizado en el capítulo II, existen empresas de la construcción que la superan con creces, como Cemex con el 58% de sus beneficios provenientes del extranjero o Bufete Industrial que factura el 83% de sus ingresos allende la frontera. Y no se detienen con lo que han logrado; Bufete Industrial (BI), por ejemplo, planeó alcanzar un mayor porcentaje a través de su socio argentino Benito Roggio e hijos, concentrado en proyectos del sector energético en los países del Mercosur. Su subsidiaria en Chile, de nombre Ovalle, obtiene a su vez contratos dentro y fuera de ese país.

ICA obtiene una tercera parte de los ingresos de la división ICA-Flour Daniel, resultado de la alianza que formó en 1993 con la empresa constructora número uno de Estados Unidos. Con operaciones en México, Centroamérica y el Caribe, esta división se ha convertido en competidor importante de BI, la número uno de México en construcción industrial. A su vez, la alianza de BI con la también estadounidense MW Kellogg –la cual posee 21% del capital de la empresa mexicana– es un respaldo a la hora de salir a los mercados de capital y de construcción internacionales.

La incursión de ICA y Tribasa en el extranjero se ha especializado en la construcción de obras de equipamiento (carreteras, ductos...), en tanto BI y Geo se han especializado en la construcción de obras de ingeniería industrial y de unidades habitacionales.

Cemex, por su parte, es de las empresas nacionales más activas en el mercado exterior; es la empresa cementera más grande del continente americano y una de las tres

---

en sus procesos de internacionalización." Cepal. *Revista de la Cepal*. Chile, agosto de 1998, No. 65. pp. 149–152.

<sup>303</sup> De los \$8,587 millones de pesos que constituyeron sus ventas totales en 1997, una quinta parte provino de sus operaciones externas, particularmente de Latinoamérica, aunque trabaja en Europa y Asia. Sumando sus exportaciones, la proporción se eleva a 26.4% y la meta de la compañía para los próximos años es elevar dicho porcentaje al 30%.

principales a nivel mundial (después de la suiza Holderbank y la francesa Coppee). Dedicada a la producción, distribución, comercialización y venta de cemento, concreto premezclado, agregados y clínker, la empresa opera en 22 naciones y cuenta con relaciones comerciales en 60 naciones alrededor del mundo. Es líder en los mercados de cemento de México, España, Venezuela, Panamá, República Dominicana, cuenta con una presencia importante en Colombia, la zona del Caribe, Filipinas y el suroeste de Estados Unidos. Es la principal productora de cemento blanco en el mundo y la mayor comercializadora mundial de cemento y clínker (producto intermedio en el proceso de elaboración de cemento; la piedra caliza, la arcilla y el óxido de hierro se sintetizan en un horno a 1400 grados centígrados para su producción).<sup>304</sup>

En lo que a exportación de materiales para la construcción se refiere, los de mayor impacto en las ventas externas son: cemento, envases de vidrio, acero rolado, lámina rolada, alambre magneto, cables de electrónica, válvulas de grifería, tubos, losetas, pisos y muebles de cerámica. Las empresas que sobresalen son las productoras de cemento (Cemex), siderúrgica y vidrio (Vitro), Conдумex, Imsa, Acero, Hylsamex (véase el cuadro). El destino principal de las exportaciones ha sido el mercado norteamericano.<sup>305</sup>

Cuadro 44  
Principales exportadoras

<b>Empresa</b>	<b>Empresa</b>
Empresas ICA Sociedad controladora	Maíz Edificaciones
Bufete Industrial	GA Ingenieros
Bufete Industrial construcciones	Bufete Industrial diseños y proyectos
Triturados Basálticos y derivados	Grupo Constructo
Grupo Iconsa y Subs.	Grupos Tribasa y Subs.

Fuente: elaborado con datos de *Obras*, octubre de 1998, No. 310, vol. XXV, p. 78.

Una de las transformaciones más significativas para la industria mexicana, resultado de la competencia internacional y acentuada por la contracción de la economía, es la que se refiere a los aspectos de producción y a los márgenes de ganancias. En el extranjero una obra tiene márgenes de rentabilidad más reducidos que en México. Por ello, en los últimos 7 años, los márgenes de las 2 más grandes constructoras mexicanas, ICA y Tribasa, han caído en promedio hasta un 300%, cuestión que las ha orillado a situaciones muy difíciles, mismas que haremos alusión más adelante. Y eran esos altísimos márgenes de operación lo que les permitían tener grandes deudas.<sup>306</sup>

Las constructoras que realizan obras o adquieren bienes en el mercado exterior se enfrentan a la búsqueda de créditos (capitales) allende la frontera y el Océano, a precios caros y a tener que ofrecer sus proyectos, ofertas y mercancías en un terreno cada día más competitivo.

Todo ello, desde luego, sin descuidar su participación en las nuevas áreas que se abren en México para la inversión privada, como ha sido el caso del transporte ferroviario, los aeropuertos, el ahora tan codiciado sector de energía —para el cual las constructoras

<sup>304</sup> Vid. "Perfil." *La Jornada*, 16 de enero de 1999, pp. I-IV.

<sup>305</sup> Vid. *Obras*, octubre de 1998, No. 310, vol. XXV, pp. 70-71.

<sup>306</sup> RAMÍREZ Tamayo, Zacarías. "Construcción. El día que escaseó el presupuesto." *Expansión*, 29 de julio de 1998, No 746, vol. XXIX, pp. 34, 45.

requerirán de algún socio tecnológico del exterior— o del segundo piso del anillo periférico de la Ciudad de México que implican inversiones millonarias.

De las industrias exportadoras relacionadas con la actividad de la construcción, las que más destacan en el escenario mundial como Cemex y en el mercado americano como ICA, que han logrado un destacado lugar al convertirse en empresas dominantes o de liderazgo mundial y regional en sus ramas, se han visto obligadas a disponer de abundantes recursos para cumplir con los compromisos adquiridos, por lo que han tenido que incursionar en el mercado internacional de valores.

#### **4.3.2. Mercado accionario**

Como se ha señalado, la incursión de empresas nacionales en el mercado accionario es reciente. La decisión de cotizar públicamente en la Bolsa de Valores se inició en la década de los noventa, con el propósito de tener acceso a los mercados de deuda y de capitales (nacional e internacional) para obtener recursos, tan indispensables luego de las escasas inversiones nacionales y para estar a la altura de los requerimientos mundiales. Sin embargo, la proporción de valores que circulan en el mercado son relativamente pequeñas y con frecuencia representan acciones sin derecho al voto, por lo que la influencia de una familia o un grupo de fundadores continúa siendo decisiva, ya que sólo negocian entre el 10 y el 25% de su capital en el mercado institucional.

La expansión a los mercados de valores ha sido una estrategia muy socorrida, ya que los contratos de crédito están gradualmente desapareciendo y el mercado de capitales mexicano es incapaz de satisfacer las necesidades de liquidez de los grandes grupos. La búsqueda de mercados y la inversión extranjera directa en actividades orientadas a la exportación se hacen más necesarios para empresas que operan en mercados locales saturados.

No todas las empresas mexicanas tienen la capacidad para cotizar en los mercados internacionales de valores, particularmente en la bolsa de Nueva York. De las 60 empresas minoristas más grandes, 55 están inscritas en la Bolsa de Valores de México, 35 transan en los mercados internacionales (ADR o GDR) y sólo 20 están inscritas en la bolsa de valores de Nueva York. En 1998 únicamente 13 empresas tenían filiales en dicha Bolsa y, con ello, actividades que generaban valor agregado en su rubro del exterior. En total, 24 grupos han firmado acuerdos comerciales, establecido redes de manufactura y de mercados con empresas multinacionales.

La trayectoria más frecuente de las empresas es una combinación de dos estrategias: expansión al mercado internacional de valores y la formación de alianzas estratégicas. Esto es, las empresas mexicanas apuntan a los mercados del primer mundo para convertirse en fuerzas internacionales en sus respectivas áreas de operación. Entran a los mercados del mundo industrializado, no por la vía de acuerdos con el gobierno, o de negociaciones o *joint ventures* con los inversionistas de esas áreas, como lo hicieron antes las empresas multinacionales, sino con medidas complejas y agresivas que comprenden adquisiciones, compras hostiles, adquisiciones apalancadas, opciones de compra, alianzas estratégicas, demandas judiciales y demás maniobras legales o financieras.

Para financiar su expansión, por lo general no dependen de sus propios recursos internos: utilizan sofisticados instrumentos financieros desarrollados por poderosos agentes



transnacionales que se han convertido en un enlace clave de todo el proceso de mundialización. Las adquisiciones, las alianzas estratégicas y otros proyectos de inversión se llevan a cabo con escaso o ningún nuevo capital mexicano, sino más bien con créditos puente combinados con ofertas de ADR y GDR, eurobonos y otros instrumentos que suponen bajos índices de apalancamiento y también un elevado potencial de generación de efectivo por parte de los grupos mexicanos.

#### 4.3.3. Construcción y neoliberalismo

El neoliberalismo ha tenido la pretensión de que sea la inversión privada el soporte de la industria constructiva. La reducción presupuestal, la apertura económica, la carencia de créditos, la carestía del precio del dinero han hecho que disminuya la construcción de vivienda. En 1997 las mayores inversiones se hicieron por el capital privado en la construcción de edificios no residenciales (como los complejos turísticos Tecpan en Sinaloa, con mil millones de dólares, Puerto Peñasco Laguna del Mar, en Sonora, con 350 millones de dólares), en instalaciones telefónicas (Avantel, Iusacell y Telinor invierten 4 mil 400 millones de dólares), en la modernización y ampliación de equipamiento e infraestructura.

En lo que respecta al capital público las mayores inversiones en obras las realiza la industria petroquímica (gasoducto del sureste en Tabasco y Yucatán, con una inversión superior a los 300 mil millones de dólares).<sup>307</sup> El segmento más dinámico ha sido el de infraestructura para la extracción, procesamiento, refinación y distribución de hidrocarburos líquidos y gaseosos, seguido de la infraestructura para transporte, electricidad y telecomunicaciones, edificación industrial, vivienda de interés social y proyectos inmobiliarios.<sup>308</sup>

La construcción de la vivienda ha sido un negocio más de la política neoliberal privatizadora. El postulado constitucional de que toda familia tiene derecho a disfrutar de una vivienda digna y decorosa, está quedando como una aspiración por la que lucharon los trabajadores (obreros, campesinos) y diversos miembros de la sociedad civil en los albores del siglo XX.<sup>309</sup>

En 1992 mediante el "Programa especial de fomento y desregulación de la vivienda", se apoyó su producción bajo criterios bancarios y se inició el paulatino abandono a los sectores sociales con mayores carencias que autoproducían su vivienda. Ya para 1990 la banca comercial manejaba el 44% de la inversión consignada en el Programa Nacional de Vivienda, y en 1992 alcanzó a canalizar el 72%, pasando de atender al 20% de las familias beneficiadas al 28% en 1992.<sup>310</sup>

<sup>307</sup> Vid. FRIAS, Rafael y MEDINA, Patricia. "Inversiones de la iniciativa privada en 1977". *Obras*, no. 302, febrero de 1998, vol. XXV, pp. 46, 47.

<sup>308</sup> EGGERS, Leopoldo. "Construcción: una de cal." *Expansión*, 15 de julio de 1998, No 745, vol. XXIX, p. 15.

<sup>309</sup> "... Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo...." RABASA, Emilio y CABALLERO, Gloria. *Mexicano: ésta es tu constitución*. México, Miguel Ángel Porrúa/Cámara de Diputados, 1994, 9a. ed., p. 47.

<sup>310</sup> Vid. ORTIZ Flores, Enrique. "El derecho a la vivienda en el tercer informe". *La Jornada*. "Derechos humanos y ciudadanía." Suplemento mensual, No. 12, 18 de septiembre de 1997, p. 8.

Vista como un bien económico sujeto a las leyes mercantiles, la vivienda se ha ubicado en los terrenos financieros al medirse en términos de montos y números. Si bien desde inicios de la década de 1990 se incrementó la participación de la banca en el financiamiento habitacional, su impacto social no ha sido considerable pues sus créditos se orientan a los grupos con mayores ingresos.

Así las cosas, el libre mercado habitacional está dejando a miles de familias sin ninguna posibilidad de habitar en algún lugar medianamente decoroso, pues las leyes mercantiles les son adversas al no contar con algún tipo de ahorro ni ser sujetos de crédito bancario, ni poder autoconstruir pues no pueden adquirir terrenos a precios que están sólo al alcance de algunos cuantos. El neoliberalismo no le deja más alternativa a los millones de pobres ciudadanos que habitar o en lugares inapropiados, insalubres, barrancas, barracas, basureros, cuevas, o a organizarse y ocupar espacios libres, con los peligros que ello conlleva.

Las ciudades estaban acostumbradas a recibir subsidios, créditos de financiamiento de infraestructura a fondo perdido, a participaciones federales para obras públicas... de súbito el neoliberalismo condiciona o pone límites a ciertos esquemas de descentralización.

Con el retiro de subsidios estatales se busca que algunos de los costos de las obras de equipamiento sean pagadas por los adquirentes de vivienda y por la industria formal de la construcción —mediante la elevación de cuotas.

Se privatizan servicios de manera monopólica; se imponen planes de urbanización elaborados por las empresas privadas que sólo tienen como fin la rentabilidad; el gobierno interviene en la construcción de los grandes equipamientos urbanos más indispensables, como en las principales vialidades y redes maestras de infraestructura, dejando en libertad al sector privado para que promueva lo que más le convenga "al libre mercado".<sup>311</sup>

La iniciativa privada ha logrado una participación más activa en la inversión inmobiliaria; la apertura a la competencia en telefonía de larga distancia logró inversiones en la construcción de redes de fibra óptica. En la construcción de plantas generadoras de electricidad el capital privado participa en proyectos de largo plazo consistentes en la construcción, distribución y administración de dicho servicio.<sup>312</sup>

Las más grandes constructoras del país (Ingenieros Civiles Asociados, de Bernardo Quintana, Triturados Basálticos, encabezada por David Peñaloza Sandoval —beneficiada con la construcción de carreteras y aeropuertos—,<sup>313</sup> Grupo Mexicano de Desarrollo, de Jorge Ballesteros, Gutsa de Juan Diego Gutiérrez Cortina) han tenido que dejar atrás la manera tradicional de trabajar y transformarse de acuerdo a los cánones neoliberales. Las gigantes de la construcción, como ICA y Tribasa, alcanzaron tal tamaño después de haber dedicado mucho tiempo a crear una empresa para cada necesidad que les salía al camino. Lo que hoy hacen es reorganizar tal estructura para dar independencia a sus divisiones, de modo que, cada una por su lado, pueda concentrarse en obtener sus propios contratos.

---

<sup>311</sup> Vid. BARRAGÁN, Juan. "Insospechadas tendencias en la planeación urbana." *Obras*, octubre de 1996, No. 286, vol. XXIV, pp. 49, 50.

<sup>312</sup> Vid. FRÍAS, Rafael. "IP: nuevo motor de la reactivación." *Obras*, diciembre de 1996, No. 288, vol. XXIV, pp. 27, 28.

<sup>313</sup> De la privatización de 34 aeropuertos Tribasa fue una de las empresas beneficiadas al conformar el Grupo Aeroportuario del Sureste (concesionado en diciembre de 1998), con Copenhagen Airports y con la empresa española Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transportes y Groupe, que controla las terminales de Cancún, Mérida, Cozumel, Villahermosa, Oaxaca, Veracruz, Huatulco, Tapachula y Minatitlán.

Las grandes constructoras han emprendido estrategias de alianza con compañías extranjeras para responder a los retos del mercado que impone mejores estándares de calidad y costo, nueva tecnología y especialización de su personal. El reto para las pequeñas y medianas constructoras es buscar las estrategias adecuadas para no pasar a formar parte de las empresas "paradas" o "desaparecidas".

¿Cómo se han hecho competitivas las empresas gigantes? Principalmente orientándose hacia el cliente, no hacia el proyecto; pensar en el cliente y en la resolución de sus necesidades al más bajo costo y en el menor tiempo posibles; recurrir al mercado internacional, fortalecerse y mejorar la posición empresarial. Al trabajar para el cliente la constructora puede ofrecer nuevas modalidades de servicios, como por ejemplo, la gerencia de construcción (en la que el cliente contrata a una empresa para administrar la ejecución parcial o total de la obra y la empresa fija un monto de inversión máxima que no debe excederse durante su ejecución). Las características que implica un trabajo como éste son: mayor participación de subcontratistas, adquisición mínima de maquinaria y equipo, sistemas de erogación variables de acuerdo al proyecto, supervisión enfocada a la calidad y al programa, suministro de insumos a cargo de subcontratistas –similar a lo que acontece con su par manufacturera.<sup>314</sup>

Lo que antes no merecía demasiada atención, como *eran el tiempo de entrega y la calidad de la obra*, se tornan ahora condiciones ineludibles y definitorias. Para determinar el precio de una obra, sólo había que sumar a los costos la utilidad que el constructor deseaba obtener, en lugar de que el precio estuviese determinado por el tipo de obra, el mercado y la competencia.

Las constructoras mexicanas contaban con experiencia en diseño, ingeniería y construcción, pero no en operación de infraestructura, antes reservada casi exclusivamente al gobierno. Ahora los contratistas deberán responder por defectos en las construcciones o cualquier responsabilidad en la que hubieran incurrido

Las constructoras han tenido que aprender a medir el riesgo financiero, algo que solían hacer sobre las rodillas. El gobierno mexicano, ese cliente desprendido con el que todo era posible, ahora dedica los recursos a enriquecer más a los poderosos (del país y del exterior) y eso lo ha vuelto exigente en las menores inversiones de obra pública. El esquema tradicional de contratación de obra, en el que los funcionarios liquidaban la obra conforme era ejecutada, ahora se ha combinado con concesiones financiadas, en las que los aspirantes a ejecutar la obra pública deben hacerse cargo de obtener el financiamiento. El hecho de que los concursos no tengan que ser necesariamente para la propuesta más barata, obliga a las empresas a conocer a fondo la operación por la que están contendiendo, al mismo tiempo que los financieros deben tener claro que el proyecto será rentable.

Cadereyta, el proyecto de refinería más importante del país, puede ser un buen ejemplo de cómo funcionan ahora las cosas. Los recursos de la oferta por \$2 mil 460 millones de dólares para modernizar dicho complejo fueron obtenidos por el consorcio formado por Tribasa, la sudcoreana Sunkyong y la alemana Siemens. Tribasa facturará \$400 millones de dólares por esta obra, por la que Pemex comenzará a pagar tres años después de haberse concluido y de estar operando; esto es, se pagará con los recursos obtenidos de la propia refinería.

---

<sup>314</sup> Vid. *Obras*, septiembre de 1996, No. 285, vol. XXIV, pp. 86–89.

#### 4.3.4. Salvamento de empresas inmobiliarias

El fondo bancario de protección al ahorro transformó en deuda pública los créditos bancarios del Fobaproa que *rescataron, salvaron, sanearon* y enriquecieron más a las principales instituciones privadas. Un número importante de empresas y empresarios (muchos de ellos ligados al PRI, al PAN y al financiamiento de campañas políticas) fueron liberados de voluminosos endeudamientos, por obra y gracia del gobierno que utilizó los recursos públicos para el enriquecimiento privado.

El gobierno zedillista autorizó prácticamente todo lo que la banca comercial endosaba al Fobaproa: desde aviones *chocolate* en dación de pago (Grupo Lomelín), pasando por el rescate de empresas vendidas por el Estado y que nunca fueron pagadas en su totalidad por los nuevos dueños (Grupo Arzac), hasta el desvío de recursos públicos para pagar impuestos federales no cubiertos por empresas privadas (Grupo Mexicano de Desarrollo), por citar sólo unos cuantos casos.

1. El Grupo Mexicano de Desarrollo, corporativo cuyos principales accionistas son los Ballesteros, fue de los más favorecidos por las operaciones del Fobaproa, incluyendo el rescate carretero, con cerca de 30% de los recursos públicos destinados a tal fin. Además, obtuvieron beneficios de la política de salvamento en la emisión de un eurobono y como deudores individuales de la banca. En total, el gobierno les *salvó* 10 mil 700 millones de pesos.

Entre los miembros del consejo de administración de GMD aparecen Jorge, José Luis y Carlos Ballesteros Franco, Valentín Díez Morodo, Pablo Escandón Cusi, Manuel Gómez Daza Rangel, Claudio X. González Laporte (asesor presidencial para asuntos empresariales con Carlos Salinas de Gortari), Carlos Hank Rhon, Agustín F. Legorreta Chauvet y Fernando Senderos Mestre (miembro de la Comisión de Financiamiento del PRI para la campaña presidencial de Carlos Salinas de Gortari). El presidente del consejo, Jorge Ballesteros Franco, también es vocal suplente en el consejo del Grupo Financiero Interacciones (Hank González). La familia tiene intereses y posiciones en el consejo de administración de Serfin.

En éste como en muchos casos más, los bancos involucrados aceptaron garantías menores al monto de los financiamientos concedidos. Las garantías ofrecidas por los Ballesteros significaron sólo 24.87% (703 millones) del total de créditos liberados a su favor.

En la sesión número 2 del subcomité (20 de mayo de 1997) se trataron los adeudos de GMD. Con recursos del rescate carretero del 27 de agosto de 1997 (400 millones de dólares), GMD destinó 960 millones de pesos al pago de impuestos, incluyendo los correspondientes al Instituto Mexicano del Seguro Social.

Otro caso ligado a GMD y a la familia Ballesteros corresponde al Grupo Promotor de Inversiones de México. Los accionistas principales son José Luis Ballesteros Franco, Hugo Villa Manzo, Javier Valadés y José Luis Cervantes, los últimos tres accionistas de Bancen, que fue la otorgante del crédito *salvado* por el Fobaproa. El adeudo fue un crédito simple con garantía fiduciaria por 9.5 millones de pesos, autorizado en junio de 1995, con capitalización de intereses. El destino, un proyecto de edificio en condominio de lujo en Cuajimalpa, que constituía la garantía, no construido.

2. GUTSA fue otra de las empresa constructoras rescatadas por el Fobaproa, por un adeudo con Bancen de 78.7 millones de pesos; con intereses moratorios, el monto ascendía

a 114.37 millones. La constructora de Juan Diego Gutiérrez Cortina, copropietaria del World Trade Center (Hotel de México) y accionista del Grupo Financiero Banamex Accival, recibió créditos para concluir la etapa de la obra de estacionamientos del WTC, por 7.2 millones de dólares.

Otras empresas de Juan Diego, Desarrollo Inmobiliario Vía y Divisa, también fueron rescatadas. Los accionistas de Divisa son Gutsa Inmobiliaria (99.6%), Juan Diego Gutiérrez Cortina (0.1%), Antonio Gutiérrez Prieto (0.1%), Antonio Gutiérrez Cortina (0.1%) y Lucio Pablo Gutiérrez Cortina (0.1%).

3. Grupo Inmobiliario G del empresario jalisciense Raymundo Gómez Flores, ex accionista mayoritario de Banca Cremi, propietario del Grupo DINA —que compró al gobierno federal—, del consorcio camionero Estrella Blanca y accionista de Mexicana de Autobuses también fue rescatado. Ex socio de Carlos Cabal Peniche, participó en la creación del Banco Industrial de Jalisco, posteriormente intervenido por la CNBV, al igual que Banca Cremi y Banco Unión. El salvamento fue de 5 mil 767.6 millones de pesos.

Gómez Flores también encabeza el Grupo Minsa, en el que comparte intereses, entre otros, con Ramón Beteta de Cou, Luis Germán Cárcoba García (ex presidente del Consejo Coordinador Empresarial), Guillermo Martínez Güitrón —otro de los beneficiarios del Fobaproa, con el rescate de SIDEC—, Francisco Mayorga Castañeda, Antonio Mijares Ricci, José Manuel Vázquez Aldana y Juan Gallardo Costa.

4. Concesionaria de Agua de Aguascalientes, empresa fundada en noviembre de 1993, mediante la unión de Grupo ICA (55% de las acciones) y Generale Des Eaux (45%), dedicada a la operación y mantenimiento de redes de alcantarillado y agua potable, contó con la benevolencia gubernamental.

ICA,<sup>315</sup> junto con Grupo Mexicano de Desarrollo, de la familia Ballesteros, y Triturados Basálticos, de la familia Peñaloza-Hank, fue de las empresas más beneficiadas en el salinato con las concesiones carreteras y, desde luego, con el rescate carretero puesto en marcha por el gobierno de Zedillo, el cual implicó un costo mayor de 80 mil millones de pesos, todos ellos a cargo del erario público.

5. Cementos Cruz Azul. Los créditos de la Sociedad Cooperativa La Cruz Azul fueron *adquiridos*, al 100%, por el Fobaproa al Banco Santander Mexicano, y después vendidos a esa misma institución, con la salvedad que el consorcio bancario que encabeza Carlos Gómez y Gómez recibió una comisión por recomprar ese adeudo.

6. Rincón Sabroso, empresa turística e inmobiliaria, cuyo accionista principal y presidente del Consejo de Administración es Mariano Mariscal Barroso, también propietario del Grupo Mar y la constructora Marhnos. Rincón Sabroso es un desarrollo turístico en Huatulco, Oaxaca, que cuenta con un hotel de 120 habitaciones, 67 condominios y 55 lotes para villas. La relación accionaria, antes de la reestructuración promovida por el Fobaproa, era: 42% del Fonatur, organismo gubernamental y 58% Mariano Mariscal Barroso -Rincón Sabroso.

---

<sup>315</sup> El consejo de administración de ICA que presidía Bernardo Quintana Isaac —también consejero del Grupo cementero Cemex— tiene como vocales propietarios a Jorge Borja Navarrete, Emilio Carrillo Gamboa, Alberto Escofet Artigas (ex director de la Comisión Federal de Electricidad), José Luis Guerrero Álvarez, Roberto Hernández Ramírez (presidente del consejo de administración de Banamex), Federico Martínez Salas, Sergio F. Montaña León, Héctor S. Ovalle Favela, Carlos Slim Helú (Banco y Casa de Bolsa Inbursa, Grupo Carso y Telmex) y Lorenzo H. Zambrano Treviño (cabeza de Cemex).

El monto económico involucrado fue de 179.65 millones de pesos, de los cuales 136.82 millones correspondieron a los riesgos asumidos por el Fobaproa.

7. Grupo Astiazarán Aguilar, dedicado a la hotelería, la construcción y la agricultura. Bancos involucrados: Banamex, Bitel, Bancomer, Cremi, Unión, Santander Mexicano, Serfín, Inverlat, Banorie, Banoro, Interestatal, Atlántico y Banrural, por un monto de 51.6 millones de dólares. El 51 por ciento del adeudo es cartera Fobaproa y el resto cartera bancaria.<sup>316</sup>

Esas fueron algunas de las bondades del neoliberalismo zedillista que quitó recursos públicos a los pobres para entregárselos a los ricos de la industria constructiva formalizada.

#### **4.4. La industria de la construcción formal**

La construcción, como cualquier otra de las ramas del sector industrial, tiene un funcionamiento cíclico, que se contrae, detiene o crece según el comportamiento de la actividad económica en su conjunto. Eje en determinados momentos de la acumulación capitalista del país, rama *sui géneris* que dependía de la contratación de obra pública, en los últimos años (1995–2002) ha tenido una evolución *más desfavorable* que sus pares de la actividad industrial, lo cual la ha obligado a reestructurarse administrativa y financieramente para mantenerse en actividad. Bufete Industrial, al igual que otras industrias de la rama como Tribasa, ICA, Protexa, Gutsa y GMD han pasado por crisis de liquidez, que en muchos casos han resultado en reestructuraciones financieras drásticas.<sup>317</sup>

La obra pública ha disminuido en la última década en un 30%, y la obra privada concesionada y no concesionada ha sido incapaz de suplir la pérdida de inversión gubernamental. Y como las modalidades de inversión se han modificado, ahora el capital inmobiliario tiene que asumir el financiamiento completo de las obras (hasta su entrega en operación) con sus propios recursos (o financiados por terceros). Empero, los pocos créditos concedidos por la banca, en los períodos recesivos, aumentan de precio y los constructores se ven orillados a nuevos préstamos, lo que ha puesto en graves, grandes y agudos problemas a más de una de las grandes constructoras como en los casos de GMD, Bufete, Tribasa —de ahí que Inbursa, de Carlos Slim, esté tan activa invirtiendo en empresas mexicanas con problemas, como en ICA y de Tribasa.

En los últimos años muchas constructoras han desplegado grandes esfuerzos de modernización y desarrollo competitivo, transformándose en generadoras y promotoras de proyectos. Han realizado asociaciones, alianzas estratégicas, concursan y ganan licitaciones internacionales para la construcción de infraestructura de transporte, de energía, en proyectos urbanos y residenciales. Pero quizá lo más significativo para la política neoliberal es que tuvieron que reducir su dependencia de los contratos públicos (que lejos están de ser eliminados).

Ahora bien, no todas las empresas de la construcción tienen la misma problemática ni las mismas necesidades; algo que les ha sido común es la falta de liquidez por la disminución (o contracción) de las tareas productivas de la construcción. Las que han

<sup>316</sup> Vid. FERNANDEZ-Vega, Carlos. Expediente Fobaproa, *La Jornada* virtual.

<sup>317</sup> Según datos de la Cámara de la industria de la construcción y del INEGI en el año 2001 el PIB de la industria de la construcción fue de -4.5%.

logrado resolver sus deudas se han beneficiado de la construcción de vivienda social, pero las que no, aún pasan por diversas dificultades.

Paradojas del "libre mercado", las industrias gigantes de la construcción, que por décadas se habían nutrido de jugosos contratos gubernamentales para ejecutar megaproyectos de infraestructura, equipamiento y construcciones, posterior a la crisis económica de 1995 se les vio de pronto construyendo centros comerciales o edificios corporativos, obras que solían realizar empresas de menor tamaño. Las grandes se han tenido que refugiar en obras urbanas de menor inversión, como hospitales y escuelas; mientras que algunas empresas medianas incursionaron en la edificación de viviendas o abundaron y perviven en la subcontratación (los subcontratistas son personas o empresas que realizan para el contratista, en la mayoría de los casos, actividades especializadas relativas a los acabados y al funcionamiento final de las obras). Peor les ha ido a numerosas micro constructoras, que al no poder refugiarse en la subcontratación ni en el mantenimiento, han estado desapareciendo.

La quiebra técnica a que se enfrentó Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD), la tercera constructora del país y entusiasta participante del programa carretero del sexenio salinista, es una muestra de la dimensión de los problemas que están enfrentando. GMD fue castigada por sus acreedores internacionales debido al retraso, de un año, en el pago de intereses –\$250 millones de dólares que obtuvo a través de una emisión de eurobonos. Algunos poseedores de los bonos, con vencimiento en el año 2001, interpusieron ante la Corte Federal de Estados Unidos, en Nueva York, una demanda contra la compañía mexicana para presionar el pago del capital e intereses –la empresa GMD sería posteriormente "salvada" por el buen gobierno samaritano de Zedillo.

Bufete Industrial fue otra de las empresas que a finales de la década de 1990 pasó por problemas de endeudamiento. Bufete tuvo adeudos millonarios que representaban 2.5 veces su capital contable.

Hemos visto que fue el presupuesto público el que dio vida a muchas empresas, pero ahora su escasez está quitándole la vida a otras. Las deudas y la falta de inversión ha provocado una oleada de desapariciones: en sólo 5 años, la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) perdió 22% de sus 18 mil afiliados que alcanzó en 1994.

La obra pública comenzó a cambiar, en realidad, mucho antes de 1995. El gasto público, que previo a 1982 estaba orientado a la construcción de equipamiento y obras para la industria petrolera, se modificó por la desaceleración económica de ese año y que se repetiría en 1987. Como respuesta, algunas constructoras desarrollaron una inusitada vocación turística y comenzaron a comprar terrenos y a edificar hoteles. El gobierno de Salinas los ayudó con la idea de que para llegar al sector social el gasto público debería pasar por la construcción de infraestructura (autopistas), lo que hizo crecer la obra pública. Y en efecto, las empresas estuvieron muy activas en su construcción.

Sin embargo, las carreteras de lujo se quedaron desiertas cuando los capitalistas, ansiosos de acrecentar en poco tiempo sus ganancias incrementaron constantemente los precios de los peajes, con lo que el gran negocio se convertía en creciente desilusión. Para los contribuyentes mexicanos este derrape significó un gran costo, pues el gobierno les restituyó miles de millones de dólares (inició con 2 mil 400) a las constructoras para que pudieran hacer frente a sus deudas y continuar operando; entre tanto las autoridades se quedaban con la administración de 23 de las nuevas autopistas.

Tras los traspies carreteros y ante la apertura al capital inmobiliario externo, las empresas de la construcción han tendido a la especialización, a la diversificación, a la internacionalización, a financiar directamente los proyectos en que participan, a la asociación con el capital externo. Si alguna constructora se aferra sólo a la ejecución de obra como tal, tenderá a desaparecer, por ello buscan otro tipo de negocios como exportar servicios, minimizar el nivel de competencia por el precio, o salir del mercado nacional (que implica mantener altos estándares de calidad para competir al mismo nivel que las empresas extranjeras).

En lo que respecta a la construcción de vivienda, corporación Geo, Consorcio Ara, Consorcio Hogar, Urbi y Domit son las que dominan el rubro, al que hace poco tiempo no se le daba la importancia debida por predominar el contratismo. En el presente se presenta como uno de las actividades más promisorias pues el déficit interno se contabiliza en 10 millones de casas, que se incrementan anualmente en un millón 100 mil.

#### **4.4.1. Antecedentes del mercado inmobiliario**

En 1956 se aprobó la ley de condominios para facilitar la construcción de edificios, de oficinas o departamentos colocados bajo tal régimen de propiedad. Para entonces ya existían en diversas partes del país organismos bancarios, de tamaño relativamente pequeño, que se dedicaban a captar ahorro y otorgar créditos con garantía hipotecaria.

El crecimiento privado de la construcción de vivienda obedeció a que a partir de 1963 la política habitacional del Estado mexicano se inclinó a ya no financiar más vivienda de alquiler por organismos del sector público (como el IMSS y el ISSTE), sino a producir vivienda residencial. Frente al abandono de la promoción pública de la vivienda en renta lo que floreció fueron los asentamientos irregulares autoconstruidos en la periferia de la ciudad capital, situación que en la década de 1970 obligó al gobierno a implementar diversos mecanismos de regularización.

En la década de 1960 se creó el Fondo de Operación y Descuento Bancario para la Vivienda (Fovi), que se sumó a los organismos financieros ya existentes como el Fondo de Habitaciones Populares (Banobras) y el Instituto Nacional de Vivienda. De tal manera que, en el ámbito de la vivienda, en la década de 1970 ya existía un mercado inmobiliario en el país funcionando con cierto dinamismo. La inversión inmobiliaria se orientó hacia los fraccionamientos residenciales que crecieron como hongos después de la tormenta. La experiencia de Satélite ocasionó que a ambos lados de la carretera a Querétaro, al norte de la ciudad, se construyeran miles de habitaciones: tan sólo entre 1960 y 1977 los municipios de la zona aprobaron la edificación de 190 fraccionamientos (correspondientes a 292 mil 500 lotes o viviendas), el triple de las que en un periodo de 35 años se habían aprobado en el Distrito Federal.<sup>318</sup>

No obstante el auge, el mercado inmobiliario padecía escasez de recursos financieros. El financiamiento público para la vivienda social alcanzaba para un promedio de 20 mil viviendas anuales en el México de aquel entonces, de 48 millones de habitantes —o sea, 0.42 viviendas por cada 1,000 habitantes, contra 3.78 viviendas financiadas por cada 1,000 habitantes que se lograron en 1993, o 1.88 viviendas por cada 1,000 habitantes

<sup>318</sup> Vid. NIVÓN Bolán, Eduardo. "Territorio y relaciones culturales en la periferia urbana". *Bien común y gobierno*. México, Fundación Rafael Preciado, año 2, no. 24, noviembre de 1996, p. 7.



de 1998. Existía además poca variedad de productos inmobiliarios, fundamentalmente la vivienda para venta o renta, los parques de bodegas para renta y los edificios de oficinas en condominio en las 3 o 4 mayores ciudades del país.

En la década de los setenta la novedad fue el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit), que representó una inyección fabulosa de recursos. En solamente dos años (1973-1975), la producción de vivienda formal en el país se triplicó, superando las 64 mil unidades de 1974. El Infonavit se convirtió en esos años en el pilar fundamental del sistema de financiamiento a la vivienda, pues representaba en promedio el 62% de los créditos otorgados, mientras los otros esquemas disminuían su participación en el mercado habitacional.

El arrendamiento a los sectores populares ya no fue una actividad tan lucrativa frente a inversiones más rentables como la construcción de locales comerciales, de centros comerciales, de oficinas, de centros financieros, de departamentos y condominios dedicados a los grupos de mayores ingresos. Varias de estas obras se construyeron en el centro de las ciudades capitales.

El Infonavit se creó como un mecanismo de financiamiento para reducir la obligación directa, constitucional de las empresas, pero daría a la sociedad la posibilidad de contar con un fondo destinado a la construcción de viviendas.

Fueron los años de un Infonavit pujante y en ascenso, que no sólo financiaba, sino que también construía monumentales conjuntos de viviendas, de los que se destacan en la ciudad de México los conjuntos habitacionales Ixtacalco y El Rosario, con 10 y 17 mil viviendas respectivamente. En esos años también proliferaron los parques industriales, que si bien habían surgido de modo incipiente durante la década de los sesenta, se multiplicaron a partir de 1971; no solamente bajo la promoción gubernamental, sino mediante la iniciativa privada, lo cual propició la primera generación de parques privados, sobre todo en la franja fronteriza norte del país.

Con la llegada de López Portillo al poder –la alianza para la producción y el auge petrolero– México conoció su primer verdadero sobresalto inmobiliario de la historia reciente. Los constructores y arquitectos recuerdan aquellos años con nostalgia, cuando no sólo vieron un incremento del número de viviendas financiadas en el país, que alcanzó 130 mil unidades en 1981, sino también un mejoramiento substancial de la calidad de los conjuntos y en la cantidad de recursos.

La construcción de edificios para oficinas tuvo un repunte sin precedentes. De esta época datan, entre muchos otros, las torres de Pemex y de Mexicana de Aviación, que aún destacan entre las mayores del país, al tiempo que los edificios de altura empezaron a proliferar en otras localidades de la República como en Guadalajara y Monterrey.

Sin embargo, las novedades que llamaron la atención de esos años fue el repentino incremento de obras inmobiliarias tales como los centros comerciales modernos y los clubes deportivos por acciones.

Hasta entonces los centros comerciales eran operaciones muy pequeñas, dirigidas a la renta de algunos cuantos locales, sin estacionamiento. Desde los años de 1960 aparecieron diversos supermercados con estacionamientos, que agregaban otros locales como complemento. Fue a mediados de la década de 1970 cuando las principales ciudades empezaron a poblarse de todo tipo de centros comerciales para la renta o venta en condominio, tanto del tipo plaza comercial o centro comercial de conveniencia, hasta los primeros centros comerciales regionales.

Otros acontecimientos importantes de aquel entonces fueron la Ley de Asentamientos Humanos, cuya política restrictiva de la tierra tendría un gran impacto inflacionario sobre los valores de la tierra en todo el país. Cabe mencionar, también, la modificación a la ley de instituciones de crédito, establecida por la banca múltiple, con la que se acabaron los pequeños hipotecarios especializados que habían operado hasta entonces.

Más recientemente se ha modificado el modo de administrar al Infonavit, al vincular sus recursos a los que se generen a través del SAR y al asignar un nuevo papel a los intermediarios bancarios en la operación de dichos recursos. Tal cambio deberá permitir la generación de recursos en la medida necesaria para atacar a fondo el problema habitacional; deberá reducir el costo de administración de tales recursos, eliminar prácticas corruptas en la asignación de contratos de vivienda y promover la construcción.<sup>319</sup>

En la actualidad es la banca comercial o de primer piso quien cuenta con la autorización para intermediar los créditos de vivienda de interés social que el Fovi-Banco de México financia; por tanto sólo se cuenta con créditos que el Fonhapo, el Infonavit y el Fovissste otorgan.

La banca comercial establece como principal requisito la capacidad de pago que demuestre el posible acreditado y normalmente requiere la comprobación del ingreso familiar (el titular y dos coacreditados) hasta por un monto equivalente a 4 veces la mensualidad definida por el Fovi.

Las características generales de la vivienda que se puede construir con el monto que autorice el Fovi son, entre otras, las siguientes: vivienda multifamiliar en dos o tres niveles; superficie total construida, aproximadamente 44 metros cuadrados; espacios que la constituyen: sala, comedor, cocina, baño modular (con lavabo por fuera), dos recámaras y patio de servicio; muebles y acabados interiores: piso de cemento, muros aparentes de block, cubierta o loza de entrepiso de concreto, muebles y accesorios de baño, calentador, lavadero, fregadero, puerta de acceso en baño y en patio de servicio; acabados exteriores: aplanado y pintura en muros.<sup>320</sup>

El volumen de vivienda nueva de este tipo que se construye anualmente en la Zona Metropolitana no llega a 20 mil viviendas (cuando se calcula que faltan en la ciudad de México 50 mil viviendas y existe una escasez de 8 millones en todo el país), por lo que el déficit se incrementa constantemente.

Todo este tipo de viviendas son construidas con créditos de las diversas instituciones oficiales del ramo habitacional, completándose con recursos de la banca comercial.

#### **4.4.2 Los megaproyectos**

Sin ser exclusivo de las actuales circunstancias en que se desenvuelve la acumulación de capital inmobiliario, las inversiones en los megaproyectos son las mayores de su tipo que se realizan y que, por su magnitud, implican recursos millonarios que se contabilizan en

<sup>319</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. "A la búsqueda de una política habitacional." *Obras*, No. 250, octubre de 1993, vol. XXI, pp. 72-83.

<sup>320</sup> Se estima que la demanda anual a nivel nacional de vivienda nueva, es de aproximadamente 300 mil, de las cuales el 20% es en la Zona Metropolitana de la ciudad de México, o sea 60 mil.

billetes verdes que sólo pueden ser invertidos por las empresas gigantes de la construcción, en asociación con el capital privado externo y/o con el capital público. La asociación puede ser bilateral (capital privado nacional con empresas del ramo del extranjero), trilateral (inversión pública y privada nacional ligada con capital externo) o múltiple (capital privado, inversión pública, financiamiento bancario e inversión de empresas multinacionales).

Por el tipo de obra que se realiza, las inversiones en los denominados megaproyectos suelen ser a más largo plazo que las otras, lo que las hace privativas de las empresas colosales.

Las grandes ciudades enfrentan diversos y graves problemas de equipamiento y servicios urbanos (como agua potable, electricidad, alcantarillado, vialidades, espectáculos...) que implican la realización de obras de gran magnitud. En tanto, para la mejor reproducción del capital y para una mayor rotación se precisa la construcción de obras que garanticen la pronta obtención de ganancias, por lo que se edifican grandes obras para el beneficio del capital en su conjunto.

Para solucionar de manera satisfactoria algunas de dichas necesidades se requiere del desarrollo de obras de magnitud considerable, de inversiones multimillonarias, de la construcción de megaproyectos. Ante la escasez de recursos públicos y por ser un medio de obtención de ganancias del capital privado, varios de ellas son planeadas y realizadas por los grandes grupos constructores privados (en alianza la mayoría de la veces con capital o industrias de la construcción del exterior).

Los grandes proyectos inmobiliarios, de obra de infraestructura y equipamiento público se ubican en las zonas más caras de las megalópolis como la Ciudad de México y en las metropolitanas de Guadalajara, de Puebla y de Monterrey; en regiones estratégicas como el Istmo de Tehuantepec o en equipamientos e infraestructura diversos. Veamos sólo algunos ejemplos, por la oportunidad que representan de inversión.

A) Torre Chapultepec. ICA y Reichman se asociaron para construir la torre "inteligente" más alta en el Distrito Federal. Con una inversión inicial de 230 millones de dólares (de alrededor de 600 millones del costo total), la Torre de Chapultepec será la más alta, dejando en segundo lugar a la de Pemex. La de Chapultepec tendrá 225.80 metros de altura. La construcción se ubica en la esquina de Paseo de la Reforma y Circuito Interior (Melchor Ocampo), en un terreno de 6 mil 377.29 metros (que ocupara el cine Chapultepec).

Además de un helipuerto, contará con avanzada tecnología de protección para sismos y elevadores de alta velocidad, tendrá 45 niveles, de los cuales 43 serán de oficinas y 2 de servicio. Los cuerpos bajos estarán conformados por 2 pisos de servicios y comercios, un *mezzanine* y 13 niveles de estacionamiento, 4 de ellos subterráneos para alojar a cerca de 2 mil autos.<sup>321</sup>

B) Centro Angelópolis. Con una inversión superior a los mil millones de dólares y un período de construcción de 2 años y medio, y aún sin concretarse la venta total de los establecimientos, en la primera fase del Centro Angelópolis, entraron en operación desde octubre de 1998 Liverpool, Palacio de Hierro, Sanborn's, Mega Comercial Mexicana y otra veintena de tiendas de ropa, discos y electrodomésticos.

Las inversiones fuertes corresponderán a las firmas Rodereda, CN&I y otras cien franquicias –entre ellas Benetton, High Life, Ferrioni, Scappino, American Express, Tommy

<sup>321</sup> Vid. *Obras*, abril de 1998, no. 304, vol. XXV, p.9.

Hilfiger, Julio... Los espacios comerciales se vendieron a la módica suma de 30 mil dólares.<sup>322</sup> La cadena Cinepolis contará en este centro comercial de primer mundo con 14 salas cinematográficas que se sumarán a la infraestructura que ya tiene en las plazas Crystal y las Animas, en dicha ciudad.

El proyecto pretende convertirse en un detonador económico con alcance a los estados de Tlaxcala y Veracruz y ser parte del proyectado Plan Puebla Panamá (PPP). Dicho proyecto se espera que al término del actual sexenio foxista queden concluidos 4 mil kilómetros de infraestructura carretera en el sur-sureste del país, con una inversión de 20 mil millones de pesos. La construcción de los 4 mil kilómetros de carretera en las nueve entidades del sur-sureste permitirá conectarlas al resto del país y con los mercados internacionales, por el litoral del golfo de México y el Pacífico.<sup>323</sup>

C) Istmo de Tehuantepec. Incluye, en la parte de infraestructura, la construcción de una supercarretera de 411 kilómetros que abrirá una ruta entre Oaxaca y Salina Cruz, la privatización del corredor transístmico ferroviario y la instalación de dos unidades generadoras de electricidad.

Asociado al "canal terrestre" se ha diseñado el Proyecto de Desarrollo Integral del Istmo, en el cual se integran más de 150 proyectos específicos (pesqueros, salineros) y una inversión global de 4 mil millones de dólares. Sus promotores estiman que el impacto de este megaproyecto sería detonador del desarrollo del sureste de México y de trascendencia continental (Área de Libre Comercio de América, PPP).

De los proyectos incluidos el menos controvertido es el de la supercarretera. El canal intracostero es objeto de un serio escrutinio en lo relativo al impacto ambiental.

La idea y la conveniencia de un canal terrestre en el Istmo no es nueva, como tampoco el hecho de que sea materia de controversia, no por su viabilidad económica sino desde la perspectiva de la seguridad nacional. Las críticas se enderezan argumentando razones de riesgo para la soberanía nacional, tanto por las características del entorno geográfico en sí, como por la participación del capital extranjero y porque la zona del Istmo es la de mayor potencial petrolero. La sombra de una "zona del canal" como Panamá parece estar detrás de estos temores.<sup>324</sup>

D) Canal intracostero Tamaulipeco. El canal comunicará la costa mexicana del Golfo con la región de los Grandes Lagos, aprovechando los sistemas de transporte canaleros que operan regularmente en los Estados Unidos a través de la Cuenca del Mississippi. El transporte por estas vías de agua reduce sensiblemente los costos. El canal tendrá una extensión de 438.8 kilómetros, 78 metros de ancho y 3.68 metros de profundidad.

Partirá desde el Rfo Pánuco, en el sur, hasta el Rfo Bravo en el norte, interconectando a Tampico, Altamira y Tamaulipas. A través del Canal se podrán transportar productos de acero, maquinaria, petroquímicos, fertilizantes, aceites, vegetales, harinas, cemento, perecederos, arena, grava, etc. El proyecto del canal incluye además el

<sup>322</sup> Vid. *El Financiero*, 4 de diciembre de 1998, p. 36.

<sup>323</sup> Los secretarios de Desarrollo Económico de siete estados del centro del país, incluido el Distrito Federal, acordaron para que el 2002 se construyan dos carreteras que servirán como libramiento y eviten un elevado flujo del transporte de carga en la ciudad de México. Dicho acuerdo establece el compromiso de impulsar la construcción de una carretera de Nautla, Veracruz, a Lázaro Cárdenas, Michoacán, y otra más de Atlixco, Puebla, a la zona de balnearios de Morelos. Vid. *El Universal*, 2 de enero 2002.

<sup>324</sup> Vid. CERVANTES Galván, Edilberto. "Globalización y procesos regionales." *Nexos*, No. 239, noviembre de 1997, p. 66.

desarrollo de granjas acuícolas y un programa de desarrollo turístico en la costa de Tamaulipas. La información establece que dadas las características de las costas del Golfo mexicano el canal podría extenderse hasta las costas del sureste mexicano.

E) Segundo piso en la capital. Ante los problemas viales de la Ciudad de México, el gobierno del Distrito Federal decidió construir un segundo piso a partes del Viaducto y del Anillo Periférico, por lo que adjudicó el proyecto –con un costo de 218.5 millones de pesos– al Grupo Riobóo que se encargó de los estudios de mecánica de suelos, topografía, arquitectura, obras inducidas, planeación de construcción, así como impacto ambiental y urbano.

La constructora fue elegida por medio de una invitación restringida, en la modalidad de adjudicación directa, con lo cual podrá subcontratar a otras empresas para ejecutar fases específicas.

La primera etapa de la obra constará de 13.8 kilómetros lineales con una superficie total de rodamiento de 202,000 m<sup>2</sup>, desde avenida Coyoacán, sobre el Viaducto Miguel Alemán y Viaducto Río Becerra, hacia Barranca del Muerto.

El costo total de la obra es de 8,000 millones de pesos; será construida en cuatro fases (sobre Periférico, desde el Toreo de Cuatro Caminos hasta San Jerónimo, y del Viaducto Miguel Alemán, desde la calzada Ignacio Zaragoza hasta el Anillo Periférico Poniente, incluidos dos ramales) y se tiene previsto que cada una de ellas se termine en aproximadamente 12 meses.

F) Plan Puebla Panamá será una gran negocio también para la industria de la construcción. Los proyectos de integración vial e interconexión energética serán muy lucrativos para la industria de la construcción, pues en la primera etapa se proyecta edificar el Corredor del Pacífico, que partirá del sur-sureste de México y finalizará en Panamá; una carretera del Golfo que conectará la Península de Yucatán con Belice y Guatemala, y un aeropuerto en Chiapas. Además se contempla la modernización de la carretera del Istmo de Tehuantepec y de los puertos, aeropuertos y vías ferroviarias con los que ya cuenta la región. En cuanto a la interconexión energética, se tiene planeado crear una línea paralela a la existente que iniciará en Costa Rica y concluirá en El Salvador, así como otra entre México, Belice y Guatemala.

Una de las piezas fundamentales del Plan, que en su parte operativa arrancó durante el zedillismo, es la creación del corredor logístico carretero/ferroviario/portuario y de transporte intermodal del sureste, que busca “integrar” Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) con Centroamérica a través de México, para el “mercado global”. A lo que se sumarán la carretera actualmente en construcción entre Chiapas y Matamoros, Tamaulipas, con fácil comunicación con Guatemala, lo que permitirá mover mercancía entre ese país y Estados Unidos en 22 horas, y el corredor carretero del Pacífico que enlazará los puertos de Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Acapulco, Salina Cruz y Puerto Madero, prolongándose por Centroamérica hasta el Canal de Panamá.

El desarrollo del sistema carretero transístmico mexicano que funcionará como el centro nervioso del “jaguar americano” en su competencia con los “tigres asiáticos”, contempla un complejo subsistema intermodal que incluye al Ferrocarril del Sureste (y su conexión con los ferrocarriles del Noreste y Pacífico Norte, cuyas vías conducen a Estados Unidos) y la instalación de una vía férrea regional México/Centroamérica a largo plazo; una red de puertos (que incluye los de Veracruz, Coatzacoalcos, Progreso, Salina Cruz, Lázaro Cárdenas y Puerto Madero, en su parte mexicana), así como la construcción o

remozamiento de aeropuertos (ya están previstos los de Palenque, Chetumal, Tenosique, Xpujil, La Candelaria y Córdoba).

El corredor logístico servirá de base para la instalación de plantas maquiladoras, de agroindustrias, de conglomerados empresariales y de pequeñas y medianas empresas, contará con terminales estratégicas modernizadas (contenedores, red de frío para productos perecederos, ferropuertos, centrales de carga, parques industriales para pequeñas y medianas empresas).

Se prevén cuantiosas inversiones para crear el "cluster energético" (conglomerado de empresas proveedoras de materia prima e insumos para la producción, articuladas y coordinadas cronométricamente con una compañía eje) del sureste mexicano, mediante la construcción de nuevas represas hidroeléctricas y la ampliación de proyectos existentes. Entre otros se pretende la transferencia de agua de la cuenca del Usumacinta a la presa de La Angostura; la ampliación de las centrales de la cuenca del Grijalva y los proyectos Boca del Cerro, Tabasco, con las aguas del Usumacinta, La Parota, Guerrero, Dos Bocas, Veracruz y la presa Itzantún, y la generación termoeléctrica asociada a la actividad petrolera y de la industria petroquímica.

Está previsto desarrollar el "centro energético Minatitlán-Coatzacoalcos", sobre la base de la petroquímica y la generación de electricidad, para lo cual se ampliará la actual capacidad de refinación de energéticos para consumo industrial en las plantas de Minatitlán y Salina Cruz; la instalación de una central termoeléctrica en Minatitlán y la construcción de plantas petroquímicas e industriales de gran capacidad, que detonen el desarrollo del *cluster* de la petroquímica secundaria entre La Cangrejera y Pajaritos.

El proyecto incluye además el aprovechamiento del gas natural, la instalación de una red industrial de gas para el sureste mexicano y la construcción de un gasoducto a Centroamérica. También se prevé la interconexión eléctrica de México con Centroamérica.

El plan contempla también la creación del *cluster* agroindustrial del sureste mexicano, para lo cual se realizarán cuantiosas inversiones en infraestructura hidroagrícola. A los inversionistas agrícolas, agroindustriales y biotecnológicos (como Alfonso Romo) se les ofrecerá una plataforma de tierras de temporal tecnificado, con costos de irrigación competitivos (en Tabasco, Chiapas y Campeche) y con equipamiento tecnológico, de investigación y educativo.

Otro rubro clave del proyecto es el de las telecomunicaciones, sector en el cual algunos estados del sureste mexicano y Centroamérica cuentan con poco desarrollo o tecnología atrasada. Sin duda ese sector es uno de los más atractivos para los capitalistas privados mexicanos (Telmex), estadounidenses (AT&T) y europeos (France Telecom), ávidos por invertir para generar el "desarrollo" de la subregión.

#### **4.4.3. Caída de la inversión estatal**

En la década de 1970 buena parte de la inversión económica giraba en torno al Estado, que participaba en casi todas las ramas de la actividad económica. El desempeño estatal era determinante en el comportamiento del conjunto económico. Entonces, el gobierno construía obras, ofrecía servicios públicos y administraba numerosas empresas. Fueron los años del descubrimiento de importantes yacimientos petrolíferos y de precios internacionales favorables a los productores de crudo, que generó grandes volúmenes de

divisas para la economía nacional y sirvió de respaldo a la obtención de créditos avalados por los hidrocarburos, a tasas de interés internacionales a bajo costo.

Mientras duró esa situación de bonanza el gobierno fue el más importante promotor de la industria de la construcción, y en dicha dinámica las empresas del ramo se desarrollaban como contratistas del gobierno. Pero las condiciones coyunturales favorables pronto cambiarían, hasta hacer que la economía nacional dejase de exportar materias primas y emprendiera la venta de productos manufacturados.

La caída de los precios internacionales del petróleo conllevó al encarecimiento de los capitales en el mercado internacional y a devaluaciones en México, que pronto entraría a un nuevo período recesivo que afectó la inversión inmobiliaria y la industria de la construcción cayó en una prolongada recesión. Muchas empresas del ramo con fuertes inversiones en maquinaria y equipo importado se quedaron de súbito sin fuentes de trabajo y con deudas.

En tal contexto recesivo y devaluatorio las empresas constructoras iniciaron la década de 1980 con enormes pasivos en dólares, en medio del desplome de los ingresos de divisas del país, y sin reservas para pagar las importaciones de las que no podía prescindir. De hecho, las empresas con deudas en dólares mejoraron su situación financiera gracias a un fideicomiso (Ficorca) creado por el gobierno para cambiar las deudas en moneda extranjera a deudas en moneda nacional, con un tipo de cambio que las beneficiaba.

Entre 1980 y 1990 la economía nacional reportó un crecimiento promedio anual de 1.87%; en tanto que en la industria de la construcción la situación fue más grave, al promediar un crecimiento negativo de 0.52%, lo que significó que en 10 años la industria de la construcción no sólo no creció, sino que disminuyó en comparación con el crecimiento total, por lo que las empresas del ramo tuvieron que reestructurarse para buscar subsistir.

De 1990 a 1994 mejorarían substancialmente las condiciones en las que operó la industria de la construcción, pero en tan sólo un año (1995) se perdió casi todo lo alcanzado en los 5 años anteriores —el auge de 1990 a 1994 estuvo basado en recursos externos baratos, la economía creció en un 3.02% en promedio anual, y la construcción avanzó 5.28% cada año.

Cuadro 46  
Producto interno bruto

Año	Total	Construcción	Año	Total	Construcción
1986	-3.8	-10.3	1993	0.7	2.8
1987	1.9	2.8	1994	3.5	6.4
1988	1.3	0.4	1995	-6.2	-23.5
1989	3.3	2.1	1996	7.0	13.1
1990	4.5	7.0	1998*	4.8	4.6
1991	3.6	2.4	2001	-0.3	-4.5
1992	2.8	7.8	2002	-5.6**	-6.5

Fuente: elaborado con datos de SHCP y del CEDEM. *Agenda económica*. Facultad de Economía, no. 3 noviembre-diciembre de 1998; y no. 6, mayo-junio de 1999.

\* Junio de 1998.  
\*\* Mayo de 2002

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Como consecuencia de dicha situación, varias empresas pudieron rehacer su parque de maquinaria, incluso mediante equipo usado —o bajo esquemas de importación temporal. Se puso en marcha un ambicioso programa de construcción de equipamiento e infraestructura, principalmente de carreteras, sustentado esta vez en esquemas de concesión; dicho esquema pretendía cargar en las empresas el costo del diseño, la programación, el desarrollo financiero y la recuperación de los recursos para evitar la erogación de dinero público (cuestión que no se logró).

Cuando los flujos financieros internacionales buscaron otros mercados emergentes se presentó la crisis y con ella los problemas para la economía en general y especialmente para las empresas constructoras.

Después de intensos ajustes, reestructuraciones e innovaciones, las grandes constructoras mexicanas lograron fortalecerse, hacerse más resistentes e innovadoras al lograr controlar sus gastos, de manera semejante a los que se observaba en los mercados internacionales. Y las más representativas de ellas ya habían logrado situarse sólidamente en mercados foráneos, en tanto industrias constructoras de casas habitación de interés social lograron una productividad superior a la media de países industrializados.<sup>325</sup>

#### **4.4.4. La parálisis inmobiliaria de los ochenta**

Los precios de la tierra, que en 1981 habían alcanzado un máximo histórico en su cotización, bajaron en los siguientes 4 años como consecuencia de la caída del precio del petróleo, la nacionalización de la banca y la hiperinflación, que en su conjunto establecieron un panorama poco alentador a las inversiones de largo plazo. En 1985 se tocó fondo con los valores de la tierra equivalente en pesos constantes al 40% de los valores registrados en 1981.

Sin embargo, la producción de vivienda se mantuvo por encima de las cantidades de producción de 1981 y entre 1985-1988 alcanzó cifras del orden de las 280 mil unidades financiadas. Esto fue posible gracias a la conjunción de tres medidas: primera, el establecimiento del “encaje legal” que exigía a los bancos la aplicación de un cierto porcentaje de sus recursos al financiamiento de vivienda; la segunda, fue el refinanciamiento del Fovi (1984), que permitió continuar construyendo casas a pesar de la hiperinflación; y la tercera, la aportación de sumas importantes de recursos federales al Fondo Nacional de Habitaciones Populares (Fonhapo), organismo que apoyaba la edificación de pies de casa a través de grupos organizados y de asociaciones civiles.

Durante esta época el Infonavit dejó de ser la estrella de la producción habitacional y tomaron su lugar el Fovi y el Programa Financiero de la Vivienda, que financiaron en esos años más del 50% de las casas edificadas. No obstante, durante este tiempo la vivienda media no recibió prácticamente apoyo crediticio, lo que provocaría al final del periodo una presión de demanda muy considerable.

El resto de los sectores inmobiliarios se paralizaron entre 1981 y 1988. Se construyeron pocos edificios de oficinas y centros comerciales, y los que aparecieron fueron bastante más modestos que los del período anterior.

---

<sup>325</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. “25 años de política constructiva.” *Obras*, no. 307, julio de 1998, vol. XXV, pp. 120-124.



Para reactivar la inversión inmobiliaria el Estado determinó la construcción de una serie de grandes obras urbanísticas y arquitectónicas (megaproyectos). Tales como la Macroplaza de Monterrey, la Plaza Tapatía de Guadalajara, Tabasco 2000 en Villahermosa, además de numerosos teatros y edificios públicos por todo el país.

En 1986 el terremoto de la ciudad de México tuvo consecuencias favorables al financiamiento inmobiliario en la región central del país. Gran parte de los recursos crediticios destinados a esta zona se dirigieron a obras de reconstrucción; también se dibujó un principio de éxodo de ciertos grupos sociales hacia fuera de la zona metropolitana, por lo que proliferan zonas residenciales en Toluca, Cuernavaca y Querétaro.

#### 4.4.5. El Boom salinista

Los años del salinismo representaron la época más floreciente del mercado inmobiliario en México, a la vez que anunciaron la peor caída inmobiliaria que se haya conocido en el país.

Luego de haber tocado fondo en 1985 los precios inmobiliarios —tierra y renta— conocieron una recuperación primero lenta y a partir de 1990 explosiva, que alcanzaría a duplicar los precios por encima del máximo de 1981. En la ciudad de México, en la avenida Reforma, por ejemplo, los precios de la tierra alcanzaron los 2 mil y los 3 mil dólares por metro cuadrado, con algunos picos aún mayores.

Cuadro 47  
Las constructoras más dinámicas y mayor crecimiento en ventas  
(1998)

Posición	Constructora	Variación % (1997/1996)
60	GCMex Grupo Constructor	1,526.3
84	Constructora Nacional de Michoacán	510.2
83	Construcciones y Pavimentación de Sinaloa	504.0
16	Bufete Industrial de Monterrey	418.0
51	Ingeniería Integral Representaciones e Instalaciones	312.7
57	Construval	227.9
19	Constructora Consorcio Hogar	219.1
36	Constructora e Inmobiliaria Itamex	198.1
92	CRV Construcciones	161.6
93	Constructora Tetel	152.8

Fuente: "Las 100 constructoras más importantes de México." *Obras*, septiembre de 1998, vol. XXV, No. 39, p. 83.

La vivienda formal también llegó ese año a su máximo histórico con el financiamiento de 350 mil unidades. Qué decir de la construcción de edificios de oficina, centros comerciales, centros de convenciones y parques industriales que también proliferaron. Aparecieron en la ciudad de México los primeros edificios "inteligentes", mientras el proyecto Santa Fe se llenó de edificios nuevos que duplicaron en 4 años los mejores edificios realizados desde 1978 en la capital. Igualmente en Monterrey, Guadalajara, León, Tijuana y Ciudad Juárez e incluso en algunas ciudades medias, aparecieron notables edificios y centros comerciales regionales. En la frontera los parques industriales privados se multiplicaron con rapidez.

Las empresas inmobiliarias también se multiplicarían. En 1987 Promotores de Vivienda de Interés Social (Provivac) agrupaba a poco más de 150 promotores de vivienda, que en 1993 superaron la cifra de 1000 promotores afiliados. Asimismo, las empresas constructoras entraron a cotizar en la bolsa mexicana de valores, y luego algunos promotores inmobiliarios lo harían.

El boom de la construcción en el salinismo se explica por la conjunción de, al menos, dos factores. En primer término, el auge del sector inmobiliario en el mundo provocado por la mundialización de los capitales y la apertura de las fronteras. Pues al tiempo que los capitales nacionales disponibles para el desarrollo de actividades productivas se mostraban reticentes, los capitales especulativos extranjeros entraban a México en busca de inversiones inmobiliarias de alto rendimiento, en un corto plazo.

La administración de Salinas colocó al programas de carreteras concesionadas en el Plan Nacional de Desarrollo para que los capitales privados se encargaran de invertir en dichas obras (y en las de infraestructura como ferrocarriles, agua potable y la terminal de contenedores en Veracruz). Y así ocurrió: las grandes constructoras, con asociaciones entre ellas o con otras empresas decidieron entrarle, con los resultados ya conocidos, donde las constructoras lograron que el gobierno federal instrumentara un programa de pagarés de indemnización de carreteras

A nivel interno el crédito también abundaba. La razón fundamental era la privatización de empresas públicas y el cierre de paraestatales, lo que permitió destinar crédito a capitalizarse a través de acciones. Entonces el sistema financiero requirió canales nuevos para colocar sus recursos y encontró en el mercado inmobiliario un lugar necesitado de fondeo, en apariencia muy seguro.

El mercado inmobiliario estaba ciertamente urgido de fondeo después de 8 años de marasmo, particularmente en los proyectos de vivienda media y en los centros comerciales pequeños o medianos. Entre 1989 y 1992 la vivienda media conoció un auge sin precedentes, pues se desfogó rápidamente la presión de demanda acumulada. No obstante, para finales de 1992 empezaron a mostrarse signos de sobreoferta, disminución de la absorción y prácticas irregulares en la colocación de los créditos, lo que mostraba que el mercado iniciaba ya su etapa descendente.

El cambio de coyuntura coincidió con la privatización de la banca. Los cambios de mandos en las instituciones de crédito impidió a los "neobanqueros" tener una visión clara de lo que estaba sucediendo con dicha rama. A pesar de los signos de alerta que algunos analistas previeron desde ese año, en términos generales la banca y los promotores hicieron caso omiso. Un fenómeno similar, aunque de menor magnitud, se percibió en otros productos inmobiliarios como los centros comerciales, en edificios de oficinas y fraccionamientos residenciales de lujo.

#### **4.4.5.1. Los horrores de diciembre y la inversión inmobiliaria**

El "horror de diciembre" de 1994 golpeó de lleno a un mercado inmobiliario que oscilaba ya ante una sobreoferta. La caída que registró el mercado entre diciembre de 1994 y junio de 1995 fue cercana al 60%. La ventas de vivienda media y residencial se redujeron en un 15%, aun considerando que muchas eran compromisos contraídos con anterioridad; los créditos para estos productos se suspendieron por más de un año. Los precios de la tierra

cayeron en promedio 50% en pesos constantes, mientras que los edificios y centros comerciales se vaciaron de numerosos negocios que no soportaron la crisis; con ello las rentas bajaron en pesos constantes entre un 40% y un 50%. Sólo se salvaron, en términos relativos, los parques industriales ubicados en la región fronteriza.

En abril de 1995 se crearon las unidades de inversión (UDI), buscando dar transparencia a los procesos de refinanciamiento de las hipotecas. Ante su limitado impacto y la creciente presión social, en mayo de 1996 apareció el apoyo a los deudores (ADE), ofreciendo una "quita" parcial a los que cumplieran con sus pagos.

Mientras tanto, ese mismo año el Fovi diseñaba un programa especial de crédito dirigido a los compradores de ingreso medio bajo, denominado Programa de Subsidio a la Vivienda (Prosavi), que condicionó su aprobación a que los estados de la república interesados en contar con tal programa modificaran su código civil y los procedimientos civiles, a fin de acelerar los procesos judiciales de recuperación de casas con créditos en carteras vencidas (recordemos que el Barzón tomó fuerza política con tal asunto, al tiempo que el PAN hizo lo propio en Guanajuato con el programa "salvemos nuestra casa"). Menos de la mitad de los estados aceptaron el programa, algunos argumentando que se trataba de un "chantaje", otros a causa de presiones políticas.<sup>326</sup>

Luego de los "errores de diciembre" de 1994, el PIB de la industria de la construcción cayó como no lo había hecho en décadas (-23.5%), llevando a la quiebra o a la desaparición de miles de empresas formales y al endeudamiento y a problemas de liquidez a la mayoría de ellas.

La industria de la construcción resultó afectada por su dependencia del mercado nacional, por el alza de las tasas de interés y por el nivel de deuda tanto interna como externa (Cemex sufrió un retroceso, de modo que tuvo que ofrecer primas más altas en el papel de deuda emitido en 1995).

La crisis "sanó" y reestructuró el sector de la construcción. Desde 1996 las principales constructoras hicieron alianzas estratégicas con empresas extranjeras para poder cumplir con los estándares de calidad y costo, de tecnología y de especialización que les exigía el mercado. Otras empresas optaron por promocionar sus servicios por diferentes medios como las ferias y exposiciones, concursos, directorios, prensa e internet; otras se esforzaron por invertir en tecnología (software y hardware) investigación y equipo –siendo todos ellos especializados. La nueva dinámica de la industria constructiva se orientó a ofrecer servicios integrales y disminuir la contratación y la subcontratación.<sup>327</sup>

Como consecuencia de la crisis económica, los pequeños desarrolladores de vivienda fueron desplazados por los de mayor capacidad y eficiencia económica. De acuerdo a un informe de Banamex, de 1994 a diciembre de 1997 el número de desarrolladores se redujo de 11 mil a 7 mil, de los cuales solamente 10 empresas construyeron proyectos mayores a las 1000 viviendas.

Entre las constructoras destacaron las que cotizan en la bolsa, las que tienen una gran capacidad para desplazar a competidores ineficientes, como ha sido el caso de las emisoras del ramo Geo, Ara y Hogar. Las dos primeras cuentan con la mayor cobertura

<sup>326</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. "La recuperación en el 'desacelere'." *Obras*, no. 301, enero de 1998, vol. XXV, pp. 68-69.

<sup>327</sup> Vid. Departamento de Investigación y Desarrollo Grupo Expansión. "Constructoras perfil 96: ¿recuperación virtual?." *Obras*, No. 297, septiembre de 1997, vol. XXV, p. 67.

geográfica; Geo se ha especializado en el segmento de vivienda de interés social y captaba en 1977 el 11% del total de créditos otorgados por el Infonavit.<sup>328</sup>

"El error" y los horrores de diciembre de 1994 hicieron imposible la venta de cientos de viviendas producidas con créditos bancarios, en tanto más del 55% de quienes adquirieron casas se fueron a la insolvencia y cartera vencida, con lo que ante la opción de perder sus casas resolvieron integrar las filas del Barzón y otros organismos de defensa patrimonial. Desde entonces, el mercado inmobiliario sigue padeciendo de una enorme desventaja: el alto costo del dinero, además del monto de predial que se paga al fisco: el 20%, en tanto en Buenos Aires y Sao Paulo se retribuye con el 8% y el 5% respectivamente.

Para mantener con números negros a la banca (tan "eficiente" de por sí), el gobierno le otorgó créditos por el orden de los 46 mil millones de pesos (precios de 1977) para apoyar a 766 mil deudores. Como en el caso de las concesiones carreteras (35 mil millones de dólares, según datos oficiales), en el de la vivienda el apoyo no se orientó a disminuir el monto del capital adeudado por los compradores a la banca usurera, sino a apoyarla nuevamente. Los apoyos a los deudores se condicionaron a su aceptación de reestructurar sus créditos en Udi; sólo que éstas son unidades que se reajustan de acuerdo a la inflación, lo que no acontece con el salario y los ingresos con los que se paga la vivienda, que se mantienen controlados y con pérdida constante desde hace más de 20 años. En todo caso, los capitales financieros e inmobiliarios supieron sacar jugo de la situación y de las medidas neoliberales que tanto les han favorecido.

Los beneficios a la banca se pueden ver de otra manera: de cada 100 reestructuraciones de crédito 47 volvieron a caer en cartera vencida. La banca, como era de esperarse, restringió su participación en el otorgamiento de créditos, en tanto que los organismos oficiales promotores de vivienda se quedaron al margen de dicha función y el Fonhapo estuvo a punto de cerrar sus puertas al crédito.

En lo que respecta a la vivienda media, entre 1992 y 1993 el mercado inmobiliario vivió una bonanza, que se detuvo a partir de 1994 cuando presentó una sobreoferta de dicha vivienda (con un precio entre los 170 mil y 600 mil pesos). En 1993 se edificaron en México más de 100 mil unidades, es decir, el doble de la capacidad de compra del mercado real (no el potencial). Este rubro de vivienda dejó de ser apoyada por los bancos con créditos para su adquisición. A partir de 1995 muchos promotores asumieron pérdidas y colocaron sus viviendas en los mercados con créditos de interés social, fundamentalmente mediante el Infonavit. Los conjuntos habitacionales que no lograron ser vendidos fueron entregados a la banca, quien los mantuvo en una actitud pasiva, sin jugar en el mercado.

Ante la carestía del dinero muchos potenciales compradores de dicho tipo de vivienda (los de ingresos medios altos) son rechazados por los bancos para otorgarles créditos (las políticas de la banca en materia de calificación son muy severas), aunque sea un buen negocio para la banca, al otorgar crédito con precios por encima de los de interés social.<sup>329</sup>

Aún cuando la vivienda media sigue estancada y sólo se realizan algunas ventas al contado o con crédito directo de los promotores, se siguen multiplicando el número de fraccionamientos. En dichos desarrollos la falta de créditos se ha enfrentado con

<sup>328</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. "Grietas en... *Op. cit.*, pp. 51-54.

<sup>329</sup> Vid. BARRAGAN, Juan Ignacio. "¿De regreso a la vivienda media?." *Obras*, no. 304, abril de 1998, vol. XXV, pp. 90-93.

autofinanciamientos y construcción en etapas, en espera de que la banca tradicional vuelva nuevamente a interesarse por el mercado hipotecario.

La vivienda alta (entre 420 mil y 2.25 millones de pesos) tienden a desarrollarse mediante la construcción de conjuntos. Los primeros agrupan casas-habitación unifamiliares tipo dúplex o triplex en calles cerradas, que cuando se construyen en forma vertical alcanzan hasta 15 niveles si son un solo edificio, o de 7 a 9 pisos si corresponde a un conjunto de edificios. Este segmento evoluciona en función del acceso al crédito, razón por la que es muy sensible al comportamiento de las tasas de interés: cuando suben, cae la demanda, al bajar las tasas la demanda crece.

La vivienda residencial —de 2.25 millones a 8.55 millones de pesos— que tradicionalmente es la que resiente menos los efectos de los ajustes económicos, crece en zonas de programas parciales y de patrimonio histórico, con la característica de que lo ha hecho basada en el concepto de cerradas.

En este caso la adquisición de las casas se hace al contado o mediante planes de financiamiento a plazos de 1 a 6 años. Por lo mismo, los constructores operan en función de estudios de la demanda real, bajo el supuesto de que se construye sólo lo que se vende (la residencial plus tiene un precio de entre 3.75 y 8.55 millones de pesos).

Sin embargo, vista la rama de manera general, la inversión inmobiliaria no ha mejorado mucho para la inmensa mayoría de las empresas: de más de 16 mil que existían en 1994 a finales de 2001 habían desaparecido más de 7 mil. Y los problemas a los que se han enfrentado las gigantes no son menores: Bufete Industrial ha estado a punto de desaparecer y Tribasa e ICA tienen serias dificultades financieras. De ahí que la industria constructiva haya lanzado un llamado de auxilio a las autoridades para que le ayuden a asegurar sus procesos de acumulación.

Les piden a las autoridades que apliquen a lo inmediato un programa que les permita solucionar sus problemas de falta de recursos, de obras y de financiamientos. Solicitan el apoyo oficial para apuntalar sus esfuerzos de recapitalización, para promover financiamientos para el desarrollo de proyectos como la compra de maquinaria y equipo, fomentar que Hacienda revise el marco fiscal regulatorio de la industria de la construcción para evitar el pago de impuestos causado sobre ingresos que no han generado flujo efectivo, que sea el gobierno quien sirva de aval en los servicios prestados por las empresas nacionales en el extranjero, acelerar el finiquito de rescate de concesiones en obras de equipamiento e infraestructura con equidad, integrar un grupo con los principales clientes para encabezar las reformas y formular conjuntamente un plan de acción. Piden un marco legal promotor, no fiscalizador ni coercitivo.

A cambio de ello los constructores ofrecen una campaña para alcanzar la meta de excelencia, bajo el criterio de mejor calidad al precio más bajo en el tiempo más corto. Hablan también de alentar la cooperación de empresas mexicanas con extranjeras (sean inversionistas, contratantes o contratistas) para obtener gradualmente una mayor presencia en el mercado exterior y orientar a sus afiliados acerca de los concursos de obra pública en las naciones con las que el país mantiene tratados comerciales. Se comprometen también a la especialización de empresas con enfoques de atención al cliente, a brindar capacitación y profesionalización de su fuerza de trabajo...<sup>330</sup>

<sup>330</sup> Vid. *El Financiero*, 10 de diciembre de 1999, p. 32.

#### 4.4.5.2. La lenta recuperación

La sacudida del mercado inmobiliario entre 1995 y 1997 cambió radicalmente la estructura de la rama. Muchos constructores y promotores quebraron.<sup>331</sup> Otros sanearon sus empresas vendiendo lo más barato posible y entregando al banco lo que les quedaba. Los bancos mismos entraron en un proceso de descapitalización, al tiempo que el fondo de protección al ahorro (Fobaproa) se alimentaba de todos esos créditos ofertados tan displicentemente por las autoridades.

En medio del caos hubo signos de cambio. Algunos promotores de vivienda aprovecharon el momento para capitalizarse a través de la bolsa. Fue el caso de las constructoras Geo, Ara y Hogar, que se convirtieron rápidamente en gigantes dentro del sector vivienda; otras dejaron los mercados de vivienda media para concentrarse en los únicos segmentos que se mantuvieron vivos, la vivienda de interés social. Así, en unos cuantos años la vivienda de interés social, otrora poco competida, se convirtió en el teatro de una fuerte lucha por los clientes descapitalizados y temerosos de la banca. De ahí que se hayan dado síntomas de sobreoferta de vivienda de interés social, en varias ciudades del país.

Ante la crisis de la banca, las sociedades financieras especializadas (Sociedad Financiera de Objeto Limitado, Sofoles), autorizadas a finales del salinismo, entraron "al quite", permitiendo la colocación de miles de créditos del Fovi. Las Sofoles financiaron unas 90 mil viviendas de interés social, 77 mil de ellas a través de Fovi y 13 mil de Prosavi. Entre tanto, la banca estableció el Buró Nacional de Crédito como una garantía contra otra crisis de liquidez del mismo tipo.

No obstante, la recuperación de la inversión inmobiliaria fue lenta. Al tiempo que se acumula la presión de demanda sobre la vivienda media, manifiesta en los fuertes incrementos de las rentas de vivienda de dicho nivel, la banca solamente ha mostrado mayor interés por apoyar los créditos de vivienda residencial. El crecimiento de inventario de metros cuadrados de edificios en 1998 fue de 3.9%; el de edificios de oficinas de -10.6%; la oferta de edificios creció en 3.4%; los metros cuadrados negociados en edificios de oficina fue de 369 mil. Las zonas preferenciales para la construcción de edificios de oficinas fue Palmas con 10, Santa Fe con 4 y Perisur con otros 4 —encontrándose 39 edificios para oficinas en proceso de construcción, en 1999.

Por su parte, los productos inmobiliarios de oficinas e industrias de mejor calidad y ubicados en ciudades abiertas al extranjero no sólo sobrevivieron sino que se vieron, de alguna manera, beneficiados. En las ciudades de México, Monterrey, Juárez y Tijuana, entre otras, los edificios triple A y los parques industriales de primera recuperaron sus niveles de venta y renta.

En la Zona Metropolitana de la Ciudad de México los espacios industriales en 1998 se expandieron 100 hectáreas; las nuevas naves industriales y bodegas abiertas fueron 56 (correspondiente a 228 mil metros cuadrados); la composición de la demanda de espacios industriales por zonas: Vallejo-Azcapotzalco 36%, Toluca-Lerma 26%, Iztapalapa 11%,

<sup>331</sup> "...Entre 1995 y 1996, de acuerdo con información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y proyecciones del Grupo de Economistas y Asociados (GEA), el valor de la obra cayó 50% y se perdieron 240,000 fuentes de empleo." OLGUIN, Claudia. "No más cuarteaduras". *Expansión*, No. 721, Vol. XXIX, julio 30 de 1997, p. 37.

Cuautitlán-Tultitlán 7%, Naucalpan 5%, Tlalnepantla 2%, otros 13%; los precios promedio de los espacios industriales fue de 323 dólares/metro cuadrado.

En la composición de la oferta de edificios de oficinas, los "inteligentes" representaron el 45% y los triple A el 55%; la zona con mayor precio promedio de renta de edificios y oficinas fue Palmas-Lomas (23 dólares por metro cuadrado), Santa Fe (23 dólares/metro cuadrado); Bosques de las Lomas (22 dos dólares/metro cuadrado). Los centros comerciales con mayor precio promedio de renta de locales: Palacio de Hierro Polanco (45 dólares por metro cuadrado), Perisur, Galerías Coapa, Plaza Satélite y Santa Fe (35 dólares por metro cuadrado), galerías Insurgentes (30 dólares). La composición de las transacciones realizadas por zona: Reforma 19%, Palmas-Lomas y Polanco 15%, Santa Fe 14%, Insurgentes 12%, Periférico Sur 10%, Bosques de las Lomas 8%, otras 7%.<sup>332</sup>

En 1997 la industria de la construcción mantuvo un buen desempeño al registrar un crecimiento anual de 10.2%. Este repunte tuvo que ver con la significativa recuperación de la actividad económica que se reflejó en el crecimiento de 7% del PIB, la tasa más alta registrada en los últimos 15 años; una inflación de 15.7%, una estabilidad cambiaria y la disminución de las tasas de interés. Las obras con mayor contribución fueron las vías terrestres con 23.5%; edificios no residenciales con 18.5%; construcción industrial con 17% y vivienda con 11%. En el sector formal de la construcción las obras que más contribuyeron fue la edificación con 32.6% (destacándose las obras de edificaciones industriales y las viviendas unifamiliares); transporte con el 20% (obras de autopistas, carreteras y caminos); petróleo y petroquímica con 18.1% (incluye plantas de refinación, de petroquímica y sistemas de conducción por tubería).

En obra ejecutada fue la construcción pública la que sostuvo el dinamismo del sector formal, al registrar un crecimiento de 7.82% respecto al de 1996. Pero el soporte del crecimiento fue la inversión privada con 51%; la obra pública participó con 29.5%, la obra llave en mano con 16% y la obra concesionada con 3.5%. Las entidades con mayor participación en obra ejecutada del sector formal fueron el Distrito Federal, Campeche, Estado de México, Jalisco, Veracruz, Nuevo León y Tabasco.

**Cuadro 48**  
**Valor de la producción según tipo de obra**  
**(millones de pesos corrientes)**

<b>Tipo de obra</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999/nov.</b>
Total	52,973.6	64,466.3	68,002.5
Edificación	17,406.1	21,653.4	22,760.5
Riego y saneamiento	4,603.2	4,567.4	4,451.9
Electricidad y comunicaciones	4,436.2	3,408.6	4,834.9
Transporte	10,665.2	11,670.1	13,582.7
Petróleo y petroquímica	9,482.4	13,202.5	11,536.9
Otras construcciones	6,380.3	9,963.8	10,835.6

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 7 de abril de 2000, p. 20.

En el primer trimestre de 1998 el PIB de la industria de la construcción conservó su impulso ascendente y superó en 10.2% al obtenido en el mismo lapso de 1997. El crecimiento se explica por el ascenso de las actividades del sector informal, toda vez que en

<sup>332</sup> Vid. "Volando bajo." *Obras*, no. 318, junio de 1999, vol. XXVI, p. 10.

el formal los segmentos de edificación, de agua, riego y saneamiento, de electricidad y comunicaciones y otras construcciones disminuyeron el valor de su producción en 0.9%, 11.7%, 15.4% y 10.7%, respectivamente. Cabe señalar que éstos aportan en conjunto el 63% del valor generado por el sector formal.

Cuadro 49  
 PIB de la construcción  
 (Millones de pesos)

Años	1993	1994	1995	1996	1997*	1998*
Precios de 1998	55,379	69,146	68,358	95,475	128,022	156,834
Precios de 1993	55,379	60,048	45,958	50,449	55,132	57,670
Tasa de crecimiento	3.0	8.4	-23.5	9.8	9.3	4.6

Fuente: elaborado con datos del Inegi

\*Preliminares

La construcción de infraestructura e instalaciones petroleras y petroquímicas fue el área más dinámica del sector formal, lo que se debió al inicio de los más importantes proyectos de inversión de Pemex en lo que iba del decenio de 1990 (Cantarell, en el Golfo de México), el desarrollo de la Cuenca gasera de Burgos, en Coahuila y la ampliación de la refinería de Cadereyta en Nuevo León.

El desarrollo de infraestructura de transporte acrecentó su valor real en 5.7%, apoyada por los primeros pagos parciales del programa de rescate carretero que proporcionaron a la grandes constructoras –ICA, Tribasa y Grupo Mexicano de Desarrollo (GMD)– la liquidez necesaria para concluir la construcción de algunos tramos, libramientos y obras relacionadas que se encontraban pendientes. También influyeron en este repunte las obras de construcción de tramos carreteros y caminos rurales en los estados de Guerrero y Oaxaca, así como las inversiones públicas asignadas al desarrollo de caminos y carreteras destinadas a comunicar regiones de pobreza extrema y las zonas de tensión política y conflicto militar en Chiapas y en Guerrero.

Las grandes constructoras de vivienda social como Geo, Ara y Hogar experimentaron un *boom* debido a su crecimiento en programas hipotecarios y asignaciones crediticias de los fideicomisos públicos, a la innovación tecnológica en diseño y materiales –que les ha permitido reducir costos y tiempos de construcción–, además de promocionar planes crediticios y sistemas de autofinanciamiento. Ara, Geo y Hogar cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y están entre las mejor posicionadas del mercado (otra constructora que había pensado salir al mercado bursátil era Urbi).

El segmento más dinámico fue el de infraestructura para la extracción, procesamiento, refinación y distribución de hidrocarburos líquidos y gaseosos, seguido de la infraestructura para transporte, electricidad y telecomunicaciones, edificación industrial, vivienda de interés social y proyectos inmobiliarios.<sup>333</sup>

A mediados de 1998 las ramas que más crecían eran la edificación, la creación de obras de equipamiento e infraestructura para transporte y las relacionadas con otras construcciones, que en conjunto representaron el 68.8% de la obra construida.

<sup>333</sup> EGGERS, Leopoldo. "Construcción: una de cal." *Expansión*, 15 de julio de 1998, No 745, vol. XXIX, p. 15.



Si bien, en 1998 se registró una recuperación moderada, su nivel de producción representaba aproximadamente 50% de los niveles registrados en 1994. Y las empresas aún mantenían una gran dependencia de las obras públicas: del total de sus ingresos el 62.4% se generó por dicho rubro, lo que significó que los recortes presupuestales reducen las posibilidades de inversión en obras constructivas (lo que hace depender a la construcción de la inversión privada). La obra privada registró un crecimiento de 16.4% (del total destacan la obra industrial y la residencial). En 1998 el 72% de las 10 mil 572 empresas afiliadas a la CMIC ejecutaron por lo menos una obra, mientras que el restante 28% permaneció sin trabajo, lo que ocasionó que 105 empresas cerraran.

Contrario a lo que sucede en la construcción en su conjunto, las 10 constructoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) aumentaron 32.4% sus ingresos durante 1998, desempeño debido al crecimiento de la obra privada, y por su incursión en mercados extranjeros. Cabe señalar que de las 10 emisoras que cotizan en la BMV, sólo Grupo Mexicano de Desarrollo reportó una contracción de 54.4%.

Entre las empresas constructoras que cotizan en la BMV se observan dos divisiones, que se diferencian por atender distintos mercados, el primer grupo está liderado por ICA, Bufete Industrial y Tribasa, dedicadas a la construcción de infraestructura, firmas que facturaron en conjunto 27 mil 126.6 millones de pesos, los cuales representaron el 79.8% de los ingresos totales de 1998. Es importante destacar que a partir de la crisis de 1995 estas compañías intensificaron su presencia en otros países para compensar la contracción del mercado nacional. Gracias a ello 35.9% de sus ingresos totales se generaron el trabajos realizados allende las fronteras.

**Cuadro 50**  
**Constructoras que cotizan en la BMV**  
**(1998)**

<b>Empresa</b>	<b>Funciones</b>	<b>Formación</b>	<b>Ingreso a la BMV</b>
Bufete Industrial, SA	Presta servicios de consultoría, planeación, suministro, ingeniería básica, diseño y ejecución de obras en proyectos de llave en mano.	31 de marzo de 1977	4 de noviembre de 1993
Grupo Iconsa, SA de CV	Construye obras civiles e industriales	27 de octubre de 1981	9 de mayo de 1994
Grupo Mexicano de Desarrollo, SA de CV	En la construcción de infraestructura, servicios de agua y arrendamiento de equipo de construcción. Algunos de sus proyectos son: carretera Cuernavaca-Acapulco, Córdoba-Veracruz, la Venta-Punta Diamante, Acayucan-Cosoleacaque y proyectos de servicios municipales de agua en Cancún. También tiene proyectos de construcción en Argentina y Colombia.	24 de junio de 1975	14 de diciembre de 1993
Empresas ICA	Divide sus actividades de construcción en 3 grandes divisiones: a) construcción pesada:	1 de junio de 1979	9 de abril de 1992

Sociedad Controladora SA de CV	que realiza proyectos de infraestructura, túneles, presas, carreteras, entre otros; b) construcción industrial: construcción y mantenimiento de plantas industriales, petroquímicas, generadoras de energía, siderúrgicas, cementeras y otras; c) construcción urbana: desarrollo de infraestructura urbana como conjuntos habitacionales, centros comerciales, vialidades y sistema colectivo de transporte (Metro).		
Grupo Profesional Planeación y Proyectos, SA de CV	Orientada a prestar servicios de ingeniería, atiende a industrias como la hidráulica y petroquímica. Entre los principales clientes se encuentran empresas del sector público como Comisión Federal de Electricidad, Comisión Nacional del Agua, Ferronales, Pemex. Entre las instituciones privadas se encuentran Bancomer, Camino Real, Peñoles, Kimberly-Clark, Cemex, Dupont, entre otras.	28 de abril de 1986	20 de diciembre de 1993
Grupo Tribasa	Segunda constructora más importante de México, se especializa en proyectos de equipamiento e infraestructura como las carreteras, puentes, túneles, sistemas de drenado, puertos, aeropuertos. Sus competidores más cercanos son ICA y GMD.	29 de diciembre de 1980	22 de septiembre de 1993
Consortio Ara, SA de CV	Especializada en el desarrollo y construcción de vivienda de interés social en el país.	22 de noviembre de 1988	26 de septiembre de 1996
Corporación Geo, SA de CV	Desarrollador inmobiliario que promociona, diseña, produce y vende vivienda de interés social, en asociación con Infonavit y Fovi, así como cofinanciamiento con la banca privada. Tiene inversiones en diversas partes del país.	13 de marzo de 1981	29 de junio de 1994
Consortio Hogar, SA de CV	Dedicada a la construcción de vivienda de interés social.	31 de julio de 1996	25 de mayo de 1997

Fuente: elaborado con datos de GRANADOS, Oscar y BOLANOS, Martha. "En busca del mercado perdido." *Obras*, junio de 1999, No. 318, vol. XXVI, p. 97.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

El otro grupo lo integran las desarrolladoras de vivienda Ara, Geo y Hogar, de reciente ingreso al mercado accionario. Para los desarrolladores de vivienda las expectativas son alentadoras debido al actual déficit habitacional.<sup>334</sup>

Así funciona la industria de la construcción, aparejada al ciclo económico, adelantándose a su comportamiento, siendo punta en los niveles de crecimiento pero perdiendo o paralizándose en la época de crisis, de recesión económica y de escasez financiera, con afectaciones mayores que las demás ramas de la actividad económica.<sup>335</sup>

#### **4.5. La inversión turística**

Tradicionalmente auspiciada con recursos públicos, con el neoliberalismo las cosas han cambiado para la "industria sin chimeneas". La actividad turística es una rama de la actividad económica con dinamismo y, al igual que la industria constructiva, de efectos multiplicadores por la magnitud e importancia de sus repercusiones económicas, sociales y culturales.

Contribuye con el 8.9% del PIB, es una de las ramas que presenta mayor modernización y dinamismo; se ubica en tercer lugar como generador de divisas y emplea a 6% del personal formalmente ocupado en el país.

El año 2000 arribaron más de 20 millones de turistas a la República mexicana, lo que representó un crecimiento de 3.7% en promedio anual en el flujo de turistas al país, que gastaron más de 8 mil millones de dólares, lo que mantiene a México dentro de los 10 primeros lugares en el mundo, ocupando el primer sitio en América Latina.

En años recientes en el financiamiento de la rama destaca la fuerte participación de empresarios nacionales y extranjeros privados (149 empresas), quienes han realizado inversiones por 6 mil 500 millones de dólares en la construcción de proyectos turísticos en diversas zonas del país.

Entre los proyectos se incluye la construcción de cuartos de hotel, marinas, campos de golf, proyectos cinegéticos, Spa, centros de convenciones, instalaciones para ecoturismo, pesca deportiva e infraestructura para cruceros y demás.

Las inversiones públicas, aunque se mantienen, se orientan ahora a la construcción de las obras de equipamiento e infraestructura básica –con créditos de Banobras, Bancomext, Fidec y Fonatur– que requieren los centros turísticos para su funcionamiento adecuado. Banobras otorga créditos a particulares, a concesionarios de servicios públicos, así como a comunidades menores de 50 mil habitantes para que los inviertan en el mejoramiento de la imagen urbana del centro turístico; también apoya con programas para ciudades coloniales, frontera norte y centros de playa, mediante fondos para el desarrollo de infraestructura, al medio ambiente, para la ampliación de inversión y equipamiento.

El Fondo Nacional de Turismo apoya el desarrollo de centros integralmente planeados. El Fideicomiso para el Desarrollo Comercial fomenta la actividad turística mediante centros turísticos integralmente planificados con planes de estudio para el

---

<sup>334</sup> Vid. GRANADOS, Oscar y BOLAÑOS, Martha. "En busca del mercado perdido." *Obras*, junio de 1999, No. 318, vol. XXVI, p. 94-96.

<sup>335</sup> Vid. BARRAGÁN, Juan Ignacio. "Los ciclos inmobiliarios." *Obras*, no. 307, julio de 1998, vol. XXV, pp. 126-136.

desarrollo y crecimiento. Bancomext se dirige a desarrolladores y operadores turísticos para la ampliación y remodelación de hoteles, villas y campos de golf, entre otros.

Los financiamientos gubernamentales están aplicándose en el mejoramiento de la imagen urbana y la infraestructura en 9 destinos turísticos del conjunto de centros de playa en 7 estados, dentro de los que destacan:

- a) Paseo del Pescador y la Quebrada en Guerrero; la construcción del paseo turístico en Puerto Ángel y la instalación eléctrica del alumbrado en Zipolite y Puerto Escondido, Oaxaca. B
- b) Conclusión de estudios para impulsar el desarrollo de Puerto Vallarta y Costa Alegre en Jalisco, así como de varias playas de Nayarit.
- c) Para los estados fronterizos del norte, 10 proyectos para la construcción de un cruce fronterizo "Puerta México"; estudio de factibilidad para la construcción de un centro de convenciones en Tijuana; construcción del circuito ecoturístico en Nuevo León; y la rehabilitación del puente fronterizo Miguel Alemán-Roma en Tamaulipas.
- d) Conclusión de la carretera Creel-San Rafael-Divisadero de 55 kilómetros de longitud en Barrancas del Cobre, incluyendo un libramiento en Divisadero y la reconstrucción del camino Smachique-Batopilas.

Entre los proyectos de desarrollo turístico con inversión pública y privada se distinguen las regiones de la frontera, la del Mundo Maya y el circuito turístico del centro de México. Se tienen en marcha proyectos turísticos por más de 112 millones de dólares (1999) en estados fronterizos –Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Durango, Coahuila, Sonora y Nuevo León. En el megaproyecto Mundo Maya –Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán y Centroamérica– se lleva a cabo el mejoramiento y ampliación de la infraestructura aeroportuaria, carretera y náutica para incrementar las opciones que ofrece dicha zona, como es la construcción de cerca de 200 kilómetros de carreteras para dar acceso a zonas arqueológicas recientemente rescatadas. El otro proyecto en el cual se está trabajando es el denominado circuito "Corazón de México", que comprende aspectos relacionados con la cultura, el esparcimiento, la diversión y la recreación nacional e internacional en los estados de Hidalgo, Guerrero, Tlaxcala, Morelos, México y Distrito Federal –en materia de inversión privada se contempla la integración de una cartera de proyectos por más de 1000 millones de dólares para los años 2000/2001.

La CMIC y la Secretaría de Turismo trabajan, a su vez, en la construcción de guarderías del IMSS tipo franquicia; el rescate del puerto de Acapulco; en el corredor turístico del municipio de San Felipe Puertecitos, Baja California; en la Escalera náutica en la región de Mar de Cortés; en obras de infraestructura de la rivera Maya, Chiapas y Playa del Carmen.

Los destinos turísticos nacionales que cuentan con mayor oferta hotelera y de ocupación son el Distrito Federal, Cancún y Acapulco. También destacan por su consolidación en la oferta hotelera Guadalajara, Puerto Vallarta, Monterrey, Mazatlán, Veracruz, Ixtapa-Zihuatanejo y Los Cabos. Los lugares de mayor demanda ocupacional son los centros de playa como Cancún, La Paz y Puerto Vallarta; le siguen las grandes urbes como el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, y las ciudades fronterizas de Mexicali, Nogales, Tecate y Tijuana. Otras ciudades receptoras de turismo son: Querétaro, Tabasco, Veracruz, Nayarit, Guanajuato y San Luis Potosí.

El capital extranjero también ha mostrado un gran interés por las inversiones en obras de equipamiento e infraestructura turística. Empresas españolas proyectan construir 15 mil cuartos en el desarrollo de la Rivera Maya y en el turismo rural en Jalisco. De las empresas que destacan están el Grupo Tryp, Grupo Viajes Iberia, Grupo Riu, Grupo Barceló, Grupo Soltour y el Grupo Sol Melía. Asimismo, 3 empresas de fondos y bienes raíces de Estados Unidos están interesadas en invertir en proyectos turísticos mexicanos.

La empresa Donaldson, Lufkin and Jenrette, líder en el área mercantil y de inversión que atiende a los organismos institucionales, corporativos, gubernamentales y a clientes individuales, valora los proyectos de bienes raíces en México, con inversiones inmediatas cercanas a los 100 millones de dólares. La empresa Violy, Byorum & Partners Holdings, la cual provee un servicio especial en la consultoría financiera para América Latina; así como HVS International, consultora especializada en el sector hotelero y de desarrollo turístico, que realiza gestiones para el desarrollo de la infraestructura turística, la promoción de inversiones y disposición de activos.<sup>336</sup>

En el año 2001 se crearon 5 centros turísticos en los que se invirtieron unos mil 548 millones de dólares, ubicados en Cancún, Quintana Roo, Loreto-Nopoló y Los Cabos en Baja California Sur, Ixtapa-Zihuatanejo en Guerrero y Huatulco en Oaxaca.

Otros proyectos en lo que se ha invertido y están en proceso de construcción son:

1. Escalera Náutica: proyecto náutico que comprende los estados de Baja California y Baja California Sur, Sonora y Sinaloa. Enfocado a captar principalmente yatistas del sur de Estados Unidos, y constará de la construcción de 22 mil 850 slips.
2. Costa Maya: desarrollo turístico inmobiliario al sur del estado de Quintana Roo, en el que se planea construir 9 mil 500 cuartos para hotel, una marina con 130 slips y 5 campos de golf de 18 hoyos.
3. Riviera Maya: proyecto de reordenamiento de la zona, al sur de la ciudad de Cancún en Quintana Roo. Se planea construir 67 mil 666 cuartos para hospedaje en hotel y 6 mil 500 slips.
4. Barrancas del Cobre: proyecto de impacto ecológico ubicado en Chihuahua, para el turismo de aventura, con 3 mil 490 cuartos previstos.
5. Palenque-Cascada de Agua Azul: proyecto ubicado en el estado de Chiapas que integra las zonas arqueológicas de Palenque, Bonampak y Yaxchilan y las zonas naturales de Agua Azul y Playas de Catazaján. Se planea construir 8 mil 350 cuartos para hotel.
6. "En el corazón de México" programa en el que participan los gobiernos de México, Hidalgo, Guerrero, Morelos, Tlaxcala y del Distrito Federal para conducir el desarrollo turístico de la zona, región donde habita el 27% de la población de México, concentra 19% de la oferta hotelera y más de 15% de la afluencia turística nacional. Como parte del programa, en el año 2002 se invertirán 63 millones de pesos para la remodelación de la imagen urbana de los estados mencionados (puente de Caleta y Caletilla, rehabilitación del Paseo del Pescador en Zihuatanejo y restauración de monumentos históricos de Taxco), en la construcción de paradores turísticos y en programas de capacitación y calidad en los servicios.

Al finalizar el año 2001 se encontraban en construcción por todo el país 79 proyectos turísticos que implicaban una inversión cercana a los mil 100 millones de dólares, de los

<sup>336</sup> Vid. ROMERO López, Miguel Ángel. "Construcción para el turismo." *Obras*, diciembre de 1999, no. 324, vol. XXVI, pp. 73-79.

cuales el 35% correspondía a inversión extranjera, destinada principalmente a la construcción de hoteles, centros de entretenimiento, campos de golf, marinas, proyectos ecoturísticos, centros de convenciones, spas, desarrollos turísticos residenciales y megadesarrollos.<sup>337</sup>

El futuro para la inversión inmobiliaria turística pinta muy redituable. De acuerdo a cifras de la Organización Mundial de Turismo, la importancia económica de éste irá en ascenso continuo: se estima que en los próximos 20 años dicha actividad se convertirá en la principal del mundo, por arriba de la automotriz y la del petróleo. De tal modo que más de 1.600 millones de personas viajarán por el orbe dejando derramas económicas por alrededor de 2 mil billones de dólares, lo que garantiza un crecimiento de dicha actividad 4 veces por encima de las otras ramas.<sup>338</sup>

#### 4.6. Financiamiento de la vivienda de interés social

Para solucionar el actual déficit habitacional se han puesto en marcha medidas como la integración del mercado hipotecario, la separación entre el componente crediticio y el subsidio en el financiamiento a la vivienda, la orientación del subsidio hacia sectores de menores ingresos y cierta transparencia en la asignación de créditos. A ello habrá que agregar acciones dirigidas a la promoción de la oferta de suelo urbano, la regulación y desgravación del sector vivienda, la creación de nuevos intermediarios financieros y la promoción de esquemas de ahorro previo.

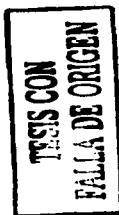
La dificultad para obtener créditos y el encarecimiento de los mismos ha obligado a los constructores a diversificar sus formas de financiamiento. A raíz de las devaluaciones se han dedicado muy pocos recursos para fondear préstamos de construcción de inmuebles. Un camino para algunos ha sido el intercambio de servicios o del terreno por espacio en el inmueble a construir. La combinación de capital de los propietarios del inmueble y del terreno, en la cual los segundos hacen el cargo a los primeros hasta la venta del inmueble terminado.

También sucede que la misma constructora financia la obra total o parcialmente, o que algunos de los subcontratistas contribuyan y reciban como pago un espacio en la propiedad. Otro esquema es la preventa del edificio, cada vez menos común. Cuando se termine la obra habrá un arrendatario que tomará un volumen importante de metros en ese edificio y pagará una renta suficientemente buena como para movilizar cualquier crédito que se le pueda poner al inmueble.

La construcción de vivienda de interés social continua siendo financiada mayoritariamente con recursos de organismos públicos, ya que en este tipo de obras la inversión privada (y la banca comercial) han tenido poca participación, pues su mercado está más orientado a los demandantes de vivienda que cuentan con mayores recursos. Los esfuerzos de la banca comercial son contados: Bital financia vivienda media con Ara, en tanto que Bancomer cofinancia Geofácil, el programa de ahorro de Geo, la constructora de vivienda número uno del ramo –aunque la vivienda formal gana terreno, es la construcción

<sup>337</sup> Vid. "Incesante expansión de la infraestructura turística; México, líder en Latinoamérica." *El Financiero*, infraestructura para el crecimiento. Suplemento comercial. Noviembre de 2001, pp. 8-9.

<sup>338</sup> Por ser una actividad multiplicadora de inversión, propicia la ampliación de obras de equipamiento e infraestructura urbana como clínicas, escuelas, guarderías, campos de golf, muelles, aeropuertos, carreteras.



informal la que levanta más casas: entre 1990 y 1995 se construyeron 316 mil unidades informales y 278 mil formales.

La mayor parte de los recursos públicos empleados en la construcción de vivienda provienen de Fovibanca.

Los organismos que participan en el financiamiento son:

a) Fividesu, institución creada en 1983 para promover y realizar programas de vivienda, construye hogares nuevos; las organizaciones o los demandantes de vivienda aportan el terreno. Se edifican viviendas en los predios de propiedad particular, en aquellos que aportan las organizaciones sociales, los que están en el mercado, así como los que han sido desincorporados del patrimonio del DF.

b) Ficapro, por su parte, adquiere vecindades y edificios para que los inquilinos se conviertan en sus propietarios. El programa de compra de vecindades y edificios trabaja con fondos revolventes, uno de Banobras y otro del DDF.<sup>339</sup>

c) El mercado con ingresos de 3 y medio salarios mínimos a 2 salarios es atendido por el Infonavit, el Fonhapo, el Fovissste y por fondos del DDF, que representan el 70% de la demanda de vivienda de la Ciudad capital.

d) Compradores de vivienda con ingresos superiores a los 4 salarios mínimos, son atendidos por promotores privados de la vivienda.

e) Fideicomiso Casa propia es un instrumento del DDF creado como programa permanente, consiste en otorgar financiamiento a los inquilinos que habitan inmuebles de departamentos en renta o vecindades en colonias populares a fin de que sean adquiridos en propiedad por sus ocupantes. Esto es, se dedica a adquirir y mejorar viviendas para los inquilinos que las rentan para convertirlas en condominio, y a transformar vecindades ruinosas en viviendas habitables en las que a partir de la adquisición de las mismas a valor de terreno se sustituye la vivienda precaria por vivienda nueva de interés social. La compra del terreno se hace con el aporte del 30% por las familias y el restante 70% es apoyado por el Ficapro; en tanto la construcción de las viviendas se hace con recursos del Fovibanco y la banca múltiple.<sup>340</sup>

f) Establecimiento del Programa Especial de Créditos y Subsidios a la Vivienda (Provasi) tiene como finalidad otorgar créditos a personas con ingresos menores a 2 salarios mínimos, basado en un esquema de ahorro para acumular el valor de enganche y posteriormente recibir subsidio del gobierno federal equivalente a 20% del precio de la vivienda —el gobierno federal da un subsidio de 8 mil udis para la adquisición de una casa con un valor de 40 mil udis, es decir, subsidia la quinta parte del costo de la vivienda y el resto se financia con créditos blandos (70%) y con las aportaciones del beneficiado (10%, lo que en 1999 representa un pago mensual de \$450).<sup>341</sup>

g) El Fondo de Operación y Financiamiento Bancario para la Vivienda (Fovi), promueve la operación de nuevos intermediarios como las Sociedades Financieras de Objeto Limitado; a finales de 1997 se encontraban en operación 15 sociedades orientadas a hipotecas y 11 como intermediarias de recursos de Fovi —dicho organismo amplió de 50 a

<sup>339</sup> Vid. GAVIÑO Ambriz, Jorge. "Fideicomiso de vivienda, desarrollo social y urbano". *Economía metropolitana*. México, vol., 5, no., 26, abril de 1995, pp. 2, 3.

<sup>340</sup> Vid. IBÁÑEZ, Abel. "Programa 1995 de Casa propia". *Economía metropolitana*. México, vol., 5, no., 26, abril de 1995, p. 4.

<sup>341</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. "Grietas en la construcción." *Obras*, no. 300, diciembre de 1997, vol. XXV, pp. 51-54.

65% el crédito sobre el valor de los conjuntos habitacionales y agrandó el plazo de amortización de 25 a 30 años y empequeñeció las casas que financia. El Fovi (fideicomiso que administra el Banco de México y que recibe fondos del Banco Mundial) financia sus hipotecas a través del mercado bursátil para hacer frente al problema de la insuficiencia de recursos. En síntesis: se financia cierto número de viviendas, se bursatilizan los créditos y, con los recursos recabados, se echa a andar otro paquete de proyectos. Se espera que las afores y las compañías de seguros sean las que más inviertan en carteras de hipoteca por ser inversiones a largo plazo.<sup>342</sup>

Cuadro 51  
Monto de hipotecas de Fovi e Infonavit  
(Cifras en millones de pesos, 1998)

Organismo	Monto	% del total
Infonavit	18,371.5	51.0
Fovi	14,735.4	40.9
Otros	2,931.4	8.1
Total	36,038.3	100.0

Fuente: elaborado con datos de Vector

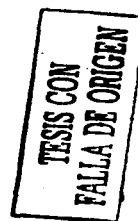
En los últimos años del siglo XX la construcción de vivienda de interés social creció a una tasa de 26%, muy por encima de la evolución del PIB. Los avances tecnológicos, los mayores volúmenes de construcción de casas-habitación y las economías de escala hicieron más eficiente la producción y la labor del promotor, lo que contribuyó a la disminución de los costos. Antes de la crisis de 1995 construir una casa de interés social tenía un costo promedio de 26 mil dólares y para 1999, con más metros cuadrados construidos, el costo fluctúa entre 12 mil y 13 mil dólares (140 mil pesos en la línea de créditos del Infonavit y 125 para el Fovi), aún cuando las licencias de construcción sean muy caras, que el precio del cemento sea más caro en el país que en el exterior, que las varillas estén constantemente al alza y que los trámites sean tan engorrosos. En el año 2002 el precio de la vivienda de interés social, según la CMIC, está entre los 180 y los 200 mil pesos.

#### 4.6.1. La inversión inmobiliaria en el futuro inmediato

De las inversiones más generosas para los constructores nacionales la que menos altibajos y riesgos representa es el de la vivienda. La elevada demanda hace que los escasos oferentes la mantengan como una mina de oro, sobre todo en el rubro de vivienda de interés social.

Según análisis oficiales y privados, los requerimientos de inversión en obras inmobiliarias y de equipamiento e infraestructura en la primera década del siglo XXI son del orden de 250 mil millones de dólares. Los estudios indican que hay grandes oportunidades de negocios en carreteras, en ferrocarriles, en energía, en telecomunicaciones, en viviendas y otros rubros. En energía eléctrica, por citar un caso, se requieren 25 mil millones de dólares en nuevas obras en el lapso 1999-2005 para mantener los márgenes de operación en niveles aceptables.

<sup>342</sup> El Infonavit y el Fovi otorgaron el 83% de los 160 mil créditos hipotecarios concedidos en 1998; y en 1999 los créditos ascenderán a 150 mil créditos.





El crecimiento del comercio por vía terrestre genera una demanda de más de 54 mil kilómetros de nuevas carreteras; aeropuertos mexicanos también están a punto de la saturación debido a los incrementos en el tráfico aéreo (12 terminales aéreas requieren una renovación completa; otras 6 necesitan expansión y remodelación, además de que hace falta una reestructuración total del sistema aeroportuario en la ciudad de México, incluyendo la construcción de un nuevo aeropuerto). Los proyectos de telecomunicaciones y transportes fueron objeto de inversiones públicas y privadas por 48 mil millones de pesos en 1999, monto equivalente a 23% de las inversiones totales en infraestructura nacional.

Según datos de la CMIC y del Consejo Coordinador Empresarial, en el presente sexenio las necesidades de infraestructura y equipamiento ascienden a 180 mil millones de dólares para mejorar la calidad de rubros como servicios públicos, energía eléctrica, gas, drenaje, vías terrestres, aeroportuarias y telecomunicaciones. Tan sólo para la industria petrolera, del gas natural y la electricidad se requieren en conjunto 17 mil 400 millones de dólares anuales de inversión –13 mil, 4 mil y 400 millones, respectivamente.

Los requerimientos de inversión para la rama eléctrica de 1997 al 2006 alcanzan los 198 mil 862 millones de pesos (a precios de 1997), de los cuales 84 mil 737 se necesitarán para la generación, 43 mil 728 para transmisión, 33 mil 963 para distribución, 33 mil 123 para mantenimiento –en la rama se están realizando inversiones privadas cuantiosas.

En síntesis, la inversión anual requerida es de 13 mil millones de dólares para la rama petrolera, 4 mil millones para electricidad, 2 mil 200 millones para telecomunicaciones, 2 mil millones para carreteras, mil 800 millones para el agua, 500 millones para protección al medio ambiente, 400 millones para gas natural, 6 mil millones para puertos, aeropuertos y carreteras.<sup>343</sup> En conjunto la inversión anual requerida en obras de equipamiento e infraestructura alcanza los 32 mil 217 millones de dólares anuales.

La mejora en las obras, su mantenimiento y ampliación es lo que hace a una nación ser competitiva. La competitividad internacional en obras de equipamiento e infraestructura de México, según datos del Foro Económico Mundial, ubican al país en el lugar 31 en la clasificación general (que incluye aspectos como administración, economía nacional, ciencia y tecnología, población, gobierno, apertura, infraestructura y finanzas); pero en obras de equipamiento e infraestructura México esta en la posición número 42.

Cuadro 52  
Competitividad en infraestructura  
(2001)

<b>País</b>	<b>Infraestructura general</b>	<b>Mantenimiento y desarrollo de infraestructura</b>	<b>Distribución de mercancías</b>	<b>Infraestructura en salud</b>	<b>Urbanización</b>
Estados Unidos	1	10	14	18	16
Singapur	5	1	1	1	1
Canadá	8	14	11	19	11
Taiwán	16	19	17	17	26
México	42	39	36	31	45

Fuente: elaborado con datos de *Obras*, no. 352, abril de 2002, p. 6.

<sup>343</sup> Vid. *El Financiero*, 14 de febrero de 2000, p. 22.

El índice de competitividad mundial de México continúa en bajos niveles al ocupar el lugar 42 de un total de 49 naciones, ello debido a que se requiere una mayor cantidad de recursos para infraestructura, y apenas se invierte 60% de los requerimientos mínimos.

Conforme al credo económico de moda, casi todas las necesidades deberán ser un negocio para el sector privado nacional y extranjero (se prevé que la banca privada extranjera tendrá un papel cada vez más importante en el financiamiento, sobre todo en las industrias eléctrica y petrolera, en las que el Estado ha sido la fuente de recursos principal).<sup>344</sup> Por ello, cientos de proyectos inmobiliarios y de equipamiento e infraestructura están quedado varados desde la crisis devaluatoria de 1994; lo mismo planes de preventiva de casas y condominios que la edificación de grandes obras (megaproyectos) como el tren elevado de Santa Mónica a Bellas Artes, el Proyecto de Desarrollo Integral del Istmo.... Decenas de carreteras y planes de infraestructura también están interrumpidos.

Pero esa situación, se dice, cambiará en algún momento, que puede ser el año 2003 en que se tiene planeado construir obras de infraestructura como los 240 kilómetros de las 3 líneas troncales del tren suburbano que correrá del estado de México hacia el interior del Distrito Federal: Buenavista-Cuautitlán-Huehuetoca; Ecatepec-Naucalpan; Los Reyes-San Juan de Aragón, con sus respectivas líneas secundarias (San Rafael-Tacuba-Lechería-Jaltocan; Buenavista-Polanco; Ecatepec-Teotihuacán-Tecamac; San Rafael-San Juan de Aragón; Chalco-Texcoco, con inversión de empresas extranjeras como Alsthom, Bombardier, agrupo Caf, Ad Trans y Siemens.<sup>345</sup>

Las esperanzas para el crecimiento del mercado habitacional tienen de base las estadísticas de natalidad: cada vez hay más habitantes. La población mexicana –que ha experimentado cambios en su composición y distribución a lo largo de las últimas tres décadas– demanda un mayor número de casas y de obras de infraestructura. Según proyecciones del Consejo Nacional de Población (Conapo), para el año 2010 habrá cerca de 112 millones de mexicanos, cifra que se elevará a 129 millones en el año 2030. Esto siempre y cuando el crecimiento poblacional se mantenga al nivel actual de 1.8% anual.

La mayor parte de la nueva población será predominantemente urbana. Los recientes mexicanos seguirán viviendo en las ciudades, pero ya no en las grandes metrópolis. Esto ocasionará más necesidades de infraestructura y, por lo tanto, grandes posibilidades de negocios. Los demógrafos y urbanistas prevén que la mayoría de los mexicanos del siglo XXI emigrarán a las ciudades del interior del país en busca de mejores oportunidades –ya no serán las ciudades tradicionales, las grandes zonas metropolitanas. La migración será a ciudades que ofrezcan empleo; por lo que es previsible que algunas localidades fronterizas (Tijuana y Ciudad Juárez) o del Bajío (Aguascalientes y Querétaro) registren crecimientos importantes. Otras ciudades como Hermosillo, Saltillo, Durango, Mérida, Villahermosa, Jalapa, San Luis Potosí y Campeche seguirán experimentando crecimientos acelerados.

Lo que significa que las necesidades de infraestructura se desconcentrarán y localizarán cada vez más en esos lugares. Para ello el gobierno ha promovido el programa

<sup>344</sup> Vid. SHIELDS, David. "Infraestructura básica. El gran reto para el desarrollo nacional." *El Financiero*. "Suplemento especial", julio de 1999, p. 12.

<sup>345</sup> "...cada año se construyen 600,000 casas en México, el déficit es superior a esta cifra: se tendrían que levantar 800,000 más para satisfacer la demanda que se genera cada año. En número redondos, las viviendas nuevas llegan a sólo 70% de la demanda acumulada, que se calcula en siete millones." RUIZ, Yolanda. *Expansión*, 18 de agosto de 1999, p. 43.

conocido como "cien ciudades", cuyo fin es desarrollar esos centros comerciales e industriales.

El Programa de las 100 ciudades pretende: a) regular el uso del suelo y la administración urbana; terminar con las invasiones de tierras y la anarquía en el crecimiento urbano; b) legalizar los asentamientos irregulares y definir el tipo de tenencia de la tierra; c) promover acciones catastrales para contar con suelos urbanos y reservas territoriales —ofrecer suelo urbanizado a poblaciones de escasos recursos; d) que los centros urbanos cuenten con actividades económicas que den empleo a los pobladores de esas ciudades); e) vialidad y transporte (estructurar sistemas viales y de transporte público); f) aspectos ambientales (garantizar un desarrollo urbano sustentable mediante una adecuada dotación de infraestructura para el saneamiento de aguas y tratamiento de desechos sólidos); y, g) renovación urbana (revitalizar los centros de las ciudades y fortalecer las instancias de participación urbana; realizar tareas de renovación urbana y rehabilitación de monumentos históricos).

Las 100 ciudades medias que comprende dicho programa son de los 32 estados de la federación, la mayoría de ellas son las capitales estatales y las ciudades de mayor crecimiento. Por ejemplo, de Tlaxcala se incluyen Apizaco, Tlaxcala-Santa Ana Chiautempam; de Veracruz, Coatzacoalcos-Minatitlán, Córdoba-Orizaba, Martínez de la Torre, Poza Rica, Tuxpan, Veracruz-Boca del Río, Jalapa-Banderilla.

En la actualidad existen poco más de 21 millones de viviendas en el país y no son suficientes para albergar a la población. Existe un déficit acumulado mayor a los 6 millones de casas y se prevé que la demanda crezca significativamente en el corto y mediano plazos.

Según las proyecciones del Conapo, el país requerirá de un total de 30 millones de casas en el año 2010 y de 44 millones en el año 2030. Lo que significa que para satisfacer las necesidades de vivienda se tendrán que construir 9 millones en un lapso de 10 años o 23 millones durante los próximos 30 años.

De acuerdo con estimaciones oficiales, se necesitará en los próximos 10 años de las siguientes obras de equipamiento e infraestructura: aumentar a 8 millones de hectáreas la infraestructura de riego; incrementar de 240 mil a más de 300 mil kilómetros de carreteras; elaborar 16 mil kilómetros de autopistas de 4 carriles; modernizar las rutas de ferrocarril en 24.7 mil kilómetros y rehabilitar 2.8 mil kilómetros, además del reforzamiento de 5 mil puentes; renovar 12 aeropuertos y ampliar el de la Ciudad de México; incrementar la capacidad instalada de generación de energía eléctrica de 26 a 50 millones de kilowatts; rehabilitar 250 presas, 2 mil 100 kilómetros de cauces acuíferos, 50 vasos de almacenamiento pequeño, construcción de 600 obras de defensa hidráulica y preservar 50 cuencas de azolvamiento; construir entre 5 y 6 millones de vivienda; aumentar la capacidad de dotación en 40 metros cúbicos por segundo para beneficio de 13 millones de habitantes de 91 ciudades, construir obras de alcantarillado para otros 12 millones de mexicanos e instalar 300 plantas de tratamiento de aguas residuales; construir de 2 a 3 millones de edificios de servicios como escuelas, oficinas, templos, hospitales, mercados, comercios, etc.

Lo que significa que el potencial constructivo y de inversión es enorme. Según los empresarios, si eso fuese posible, tienen la capacidad para construir un millón y media de viviendas anualmente.

Anualmente se construyen alrededor de 300 mil viviendas en todo el país, por lo que se está muy lejos de cubrir (o abatir) el déficit. Y las condiciones actuales del mercado no

son las propicias: las tasas de interés se mantienen elevadas y los créditos se encarecen; los préstamos son escasos ya que los bancos exigen mayores garantías que les permitan recuperar su dinero en caso de insolvencia; y el poder adquisitivo de la población está desalentado desde hace más de 2 décadas.

#### 4.6.2. Reactivación de la inversión inmobiliaria en el 2002

Con el fin de reactivar la rama de la construcción por ser un detonador con impacto en 47 ramas industriales, además de promover de manera destacada el consumo de insumos nacionales, el gobierno de Fox puso en marcha el Programa Nacional de Vivienda, con el que se busca atender la demanda social, multiplicar la oferta y generar fuentes de empleo para dar un impulso a la economía nacional.

Por su parte, el jefe de gobierno capitalino continúa con sus programas de construcción habitacional en la zona metropolitana, con la remodelación del centro histórico (megaproyecto Alameda), la construcción de corredores culturales, de obras viales y con la ampliación de las vías rápidas que contarán con un segundo piso.

Cuadro 53  
Vialidades con segundo piso

Vías rápidas	Kms	Ejes viales	Kms	Avenidas	Kms
Anillo periférico	46	Eje central	22	Insurgentes centro-sur	23
Viaducto Miguel Alemán	14	Eje 2 norte	9	Hidalgo-Puente de Alvarado-San Cosme-México Tacuba	9

Fuente: *El Financiero*, 29 de abril de 2002, p. 46.

La construcción de vivienda es un motor de desarrollo en la medida en que los insumos que se requieren para su construcción (salvo acero, cobre y cemento) se compran en las localidades aledañas al proyecto. Es una industria que incide de forma directa en la economía local.

Con inversiones cercanas a los 90 mil millones de pesos, el gobierno federal planea otorgar 475 mil créditos o subsidios para vivienda. El Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicio Social para los Trabajadores del estado (Fovissste) otorgará 100 mil créditos para beneficiar a medio millón de mexicanos. El Infonavit contempla conceder 275 mil créditos, mientras que la nueva sociedad hipotecaria federal canalizarán 70 mil créditos y otros 30 mil se concederán a través de los planes de Sedeso.

El Programa Nacional de Vivienda pretende asegurar que se alcancen un ritmo de construcción de 750 mil viviendas cada año, que es lo que demanda la sociedad. Y por medio del plan Apoyo Infonavit la banca nacional estará financiando viviendas de interés social. Se evalúa disminuir el nivel de capitalización de los créditos hipotecarios otorgados por la banca comercial y las sociedades financieras de objeto limitado.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Cuadro 54**  
**La vivienda en cifras**

Participación en el PIB	2.2%	Nivel de facturación anual	8,000 millones de dólares
Participación en el PIB de la construcción	51%	Viviendas distribuidas a lo largo del país en 2000	21.9 millones
Ramas industriales que impacta	47	Porcentaje del total que corresponde a viviendas propias	78.1%

Fuente: Elaborado con datos del INEGI. *Sistema de cuentas nacionales e Indicadores sociodemográficos de México (1930-2000)*, y del *XV Encuentro nacional de vivienda*.

Para cumplir la meta de construir 750 mil casas al año en 2006, México tendrá que alcanzar en el año 2002 la cifra de 475 mil créditos para la obtención de casas de interés social.

Los recursos del Programa Nacional de Vivienda 2001-2006 por 90 mil millones de pesos serán otorgados por el Infonavit, el Fonhapo, la Sedeso, el Fovissste y la Sociedad Hipotecaria Federal.

El programa crediticio para la adquisición de vivienda prevé otorgar 275 mil subsidios por parte del Infonavit; 70 mil la Sociedad Hipotecaria Federal y 30 mil mediante la Sedeso, a través de las instituciones Viva y Fonhapo.

El FOVISSSTE ampliará su cobertura de créditos a través de un programa extraordinario que contempla el otorgamiento de 100 mil créditos para trabajadores al servicio del Estado, lo que permitirá otorgar casa a alrededor de medio millón de mexicanos. Para la operación del programa se destinarán más de 21 mil millones de pesos, cifra equivalente a la que el FOVISSSTE ha canalizado en toda su vida activa.

Históricamente el FOVISSSTE venía otorgando un promedio de 18 mil créditos anuales. El programa extraordinario aumentará en más de cinco veces el número de créditos y distribuirá, hasta su agotamiento, una cantidad de recursos igual a la que el organismo ha entregado en sus 29 años de existencia.<sup>346</sup>

#### **4.7. Oficinas corporativas**

Una de las actividades que más ha resentido los efectos del denominado "error de diciembre" (devaluación, alza de las tasas de interés, falta de créditos...) es la de bienes raíces. Es el subsector que más camina al lado del comportamiento de la actividad económica; de hecho es uno de los indicadores centrales en los análisis macroeconómicos. De ahí que el mercado de renta de oficinas amplias, bien iluminadas, equipadas con aire acondicionado, sistemas de seguridad y telecomunicaciones de vanguardia está siendo aprovechado por compañías extranjeras que en los últimos años han aumentando su presencia en el país; los valuadores consideran que la demanda de alquiler de oficinas corporativas de "punta" o "inteligentes" aumentará en los próximos años.

<sup>346</sup> Vid. *El Financiero* Satellite News Service (Finsat), contacto@elfinanciero.com.mx., 26 de noviembre de 2001.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Las empresas con las que se cerrará el mayor número de operaciones son las relacionadas con las áreas de servicios como aseguradoras, financieras, telecomunicaciones, cómputo, tecnología y farmacéutica, entre las más dinámicas.<sup>347</sup>

Los corredores inmobiliarios más activos han sido Reforma Centro, Lomas Palmas, Insurgentes y Periférico. Polanco continúa siendo uno de los corredores más caros. Se construyen nuevos espacios para oficinas en la ciudad de México en las zonas poniente, sur, centro, de acuerdo con los estándares internacionales y al modelo de negocio estadounidense: el concepto *build to suit* (construir a la medida); o sea, se construye con base en la lista de los requisitos del cliente.

Cuadro 55  
Mercado de oficinas en la Ciudad de México

Corredor inmobiliario	Inventario	No. de edificios	Disponibilidad en metros cuadrados	Precio promedio de renta por metro en dólares
Lomas de Chapultepec	313,949	48	69,643	31.12
Bosques de las Lomas	368,997	40	90,907	25.23
Periférico sur	377,855	50	39,234	23.46
Santa Fe	330,694	36	43,440	22.46
Polanco	692,367	98	125,387	21.95
Reforma-Centro	507,162	66	120,994	15.96
Insurgentes sur	688,730	99	107,777	15.26
Periférico norte	110,502	26	29,651	10.31
<b>Total</b>	<b>3'390,256</b>	<b>463</b>	<b>627,033</b>	<b>20.33</b>

Fuente: elaborado con datos de Cushman & Wakefield

Las mayores operaciones efectuadas se realizan con empresas multinacionales, lo que muestra la importancia que tiene la inversión extranjera para esta rama (en contraste el sector público sólo participó en unas cuantas transacciones); las compañías de servicio, financieras, de telecomunicaciones, computación, farmacéuticas y de tecnologías han sido las más activas.

El negocio de alquiler de oficinas corporativas —al igual que de infraestructura y vivienda— depende de la existencia de un entorno económico favorable. En la actual situación económica existe una tendencia clara por parte de las empresas a rentar en lugar de comprar. Las grandes empresas desinvierten y concentran sus recursos en su propia línea de negocios, no tanto en inversión inmobiliaria.

Otro nicho de inversión que también aguarda la recuperación es la vivienda residencial plus o de alto nivel. En este segmento existen un par de empresas desarrolladoras que se están expandiendo de manera destacada. Se trata de Terrum que encabeza Alejandro Ordorica y Grupo Loma, propiedad de Carlos Holschenaider. La primera, cuyos principales accionistas son Xavier, Sergio y Carlos Autrey, se asoció con Goldman Sachs. Terrum tiene prácticamente copada la zona de Santa Fe, demarcación donde se proyecta un crecimiento residencial de grandes proporciones. Por lo que hace al Grupo Loma, también recientemente suscribió una alianza 50-50 con Centex, una empresa

<sup>347</sup> Vid. *El Financiero*, 11 de junio de 1999, p. 23.

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

estadounidense que el año de 1996 construyó en el vecino país 14 mil residencias. Loma también está en Santa Fe y tiene inversiones en Polanco, concretamente en Campos Elfseos. Y en provincia ha incursionado en Guanajuato.<sup>348</sup>

Cuadro 56  
Mercado de oficinas en Monterrey  
(Metros cuadrados, 1999)

Corredor	Inventario	En construcción	Sin ocupar (%)	Precio de renta por metro en dólares
Garza García Oeste	110,750	5,100	11.0	15.92
Garza García Este	116,777	29,970	7.6	15.65
Monterrey Oeste	73,241	27,300	11.0	14.80
Monterrey Centro	170,480	-	18.6	6.57
<b>Total</b>	<b>471,248</b>	<b>62,300</b>	<b>12.9</b>	<b>52.94</b>

Fuente: elaborado con datos de Cushman & Wakefield

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Las principales inversiones se orientan a los grandes corredores como Santa Fe, Insurgentes Sur y un par de manzanas en Bosques de las Lomas. El movimiento de grupos desarrolladores de edificios corporativos ha enfocado su mirada hacia nuevas áreas de la ciudad.

Las firmas líderes en la compraventa y arrendamiento de espacios para oficinas lograron más del 80% de las operaciones corporativas. Destacan en tales inversiones Cushman & Wakefield, que preside Víctor LaChica; LaSalle Partners,<sup>349</sup> a cargo de Pedro Azcué; CMI Staubach, de Enrique Carrillo; CB Comercial, que dirige Agustín Alvarado; Colliers-Lomelin, que capitanea Ausencio Lomelín; y Scorpio Asesores Corporativos que conduce Fernando Alvarez Arellano.

En lo que respecta a la renta de locales comerciales con "vista a la calle", los principales demandantes son las instituciones de crédito, los establecimientos de comida y los expendios de ropa, que instalan sucursales en puntos estratégicos de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Tales son los casos de Bital, BBV, Banamex, Bancomer, Banorte y Santander; las empresas de comida rápida como Domino's Pizza, Pizza Hut, Sushi Ito, Bisquets Obregón; y tiendas de ropa como la holandesa C&A, Zara; o empresas de fotocopiado y tiendas de entretenimiento como Blockbuster, entre otras.

Los corredores inmobiliarios con mayor precio y demanda son: Insurgentes, Mazaryk (donde las rentas van de los 20 a 35 dólares metro cuadrado), Reforma, Miramontes, Revolución, Periférico Sur y Norte, colonias como las Águilas, Del Valle,

<sup>348</sup> Vid. CELIS, Dario. "Corporativo" *El Financiero*, 25 de noviembre de 1997, p. 36.

<sup>349</sup> Jones Lang LaSalle es líder en la industria de los servicios de administración de propiedades e instalaciones corporativas manejando una cartera de aproximadamente 65 millones de metros cuadrados a nivel mundial. LaSalle Investment Management maneja el negocio de la administración de inversiones de la compañía siendo una de las más grandes del orbe y la más diversificada en inversiones inmobiliarias estando a cargo de la administración de más de \$23 billones de dólares. [www.joneslanglasalle.com](http://www.joneslanglasalle.com).

Condesa y zonas residenciales. Ahí se encuentran franquicias como McDonald's, Burger King, Domino's Pizza, Pizza Hut...<sup>350</sup>

#### 4.8. Materiales de construcción

Los acabados representan uno de los mercados más diversos y caros de la industria de la construcción. En ellos la oferta puede abarcar mercancías tan diferentes como los inodoros o la cancelaría de aluminio. Es una rama con dominio de los productos elaborados en el extranjero,<sup>351</sup> si bien la industria nacional los produce y exporta en cantidades menores a las que importa —con predominio de la empresa chihuahuense Internacional de Cerámica (Interceramic).<sup>352</sup>

El destino de las exportaciones de materiales de construcción son Estados Unidos y Canadá (más del 80%), Centro y Sudamérica (más del 10%), la Unión Europea (más del 3%), el Sudeste Asiático (más del 1%) y otros países (menos del 1%). Los principales materiales de construcción exportados son cemento y sus manufacturas (26.2%), alambre, tubos y artículos de acero (15.6%), losetas, pisos y muebles de cerámica (13.3%) y alambre, tubos y artículos de cobre (10%).<sup>353</sup>

La rama de los acabados está inmersa en un proceso de integración con otras fases de la construcción, entre las que se incluyen desde aspectos estructurales hasta elementos de color, como la pintura y los texturizados acrílicos.

Por sus características y ventajas, uno de los materiales de recubrimiento de mayor especificación por arquitectos y decoradores son los texturizados. En términos generales, consisten en una pasta que es incorporada como acabado a una superficie lisa. Se elaboran con resinas, usualmente acrílicas, que dan resistencia al producto al tiempo que proporcionan la adherencia al muro; el color se logra con diversos pigmentos y la textura —suave, rugosa o áspera— se obtiene con la incorporación de cargas, usualmente arenas, carbonatos, cerámicas, cuarzos o mármoles.

Dependiendo de su composición, los texturizados de alta calidad existentes en el mercado mexicano pueden ser usados tanto en exteriores como en interiores; son resistentes al agua y a hongos, así como a factores atmosféricos, de insolación o de salinidad. De igual forma, dado el complejo proceso de control de calidad a que son sometidos no se decoloran, desprenden ni descascaran; la mayoría pueden aplicarse sobre cualquier tipo de superficies lisas como panel de yeso, madera, concreto, metal, bloques aparente, aplanados

<sup>350</sup> Vid. CAPPI, Mario. "Boom en demanda de locales con vista a la calle". *El Financiero*, 30 de octubre de 1999, p. 3-4.

<sup>351</sup> En 1997 la composición de las importaciones de materiales fue: madera, paneles, cimbras de madera reconstruida, marcos de puerta (33%); metales no ferrosos, hojas, alambres, estructuras, tubos de aluminio y cobre, y otras manufacturas (19%); eléctricos y metálicos, equipos de luz, aire acondicionado, estufas, hornos y cerraduras (18%); minerales y sus manufacturas, cal, yeso, cemento, grava y arcilla (13%); acero y hierro, estructuras, partes, mallas de alambre, tubos, válvulas y piezas fundidas (12%). Vid. "En el sube y baja. Materiales de construcción." *Obras*, julio de 1999, vol., XXVI, no. 319, p. 10.

<sup>352</sup> La composición de las exportaciones de materiales de construcción, en 1997, fue: con procesos manufacturados (73.6%); fabricación de otros productos, minerales no metálicos (24.7%); extracción de otros minerales (1.7%). Vid. "En el sube..." *Op. cit.*, p. 10.

<sup>353</sup> Exportaciones de materiales de construcción con mayor tasa de crecimiento en 1997: minerales no metálicos 24.8%; minerales metálicos 45.4%; con procesos manufacturados 29.8%.



de yeso o cemento, etcétera. Asimismo, la carta de colores es muy amplia y, en muchos casos, puede ser objeto de múltiples combinaciones.

Gran parte de las pastas y recubrimientos texturizados se fabrican a base de copolímeros. Los polímeros se forman mediante la reacción química de dos o más moléculas (monómeros) que se combinan para formar una cadena en la que se repiten unidades estructurales de éstos; cuando existen dos o más tipos de monómeros, se dice que se forma un copolímero.

Algunos tipos de texturizados pueden ser aplicados de manera sencilla. Para su aplicación es necesaria la utilización de herramientas como llanas, rodillos, brochas, pistolas o compresores, entre otros utensilios.

Por la enorme variedad de características que ofrecen dichos materiales, pueden ser utilizados como acabados decorativos en zonas de tráfico ligero a pesado de hoteles, restaurantes, residencias, oficinas y escuelas, así como en cocinas, baños, quirófanos de hospitales y laboratorios, que son zonas asépticas. Su rendimiento dependerá del espesor requerido por el acabado específico y de la presentación del producto; el tiempo de secado varía en función de las condiciones del clima, siendo, por lo general, de 4 a 8 horas al tacto, y total, hasta de 24 horas.

La oferta nacional está representada, entre otras, por empresas como Alter, Comercial Mexicana de pinturas (Comex), Corev, Fester, Loba, Pintex, Sherwin Williams y Royal Chemical.

A diferencia de la industria constructiva que está concentrada mayoritariamente en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, que vende directamente lo que produce, la industria de materiales para la construcción está muy diversificada geográficamente, su mercado está muy localizado y no vende directamente. Son materiales que requieren de distribuidores. No se venden directamente por los productores sino por comercializadores. Suelen ser productos determinados por las modas y la calidad, lo que implica para el distribuidor conocer las preferencias de los consumidores, sus gustos y las necesidades. Se trata de un mercado bien definido en donde productor y distribuidor tienen compromisos a veces de exclusividad que obligan a los distribuidores a respetar a los demás productores y mantener los canales de distribución; es lo que da seguridad y un papel específico a los que producen.

Integrada por empresas nacionales y del exterior, cuenta con más de 60 mil fabricantes, de los cuales el 97% son micro, pequeña y medianas empresas y el 3% restante son grandes empresas (véase cuadro). Se localizan todas ellas en Baja California, Coahuila, Chihuahua, Durango, Guanajuato, San Luis Potosí, México, Veracruz, Hidalgo, Jalisco, D.F., Nuevo León, Puebla, Sonora y Tlaxcala. Los principales demandantes de materiales se encuentran en el D.F., Nuevo León, Jalisco, Tamaulipas, Estado de México y Chihuahua.

La importación de materiales de construcción proviene de países como Estados Unidos (70%), Italia (6%), España (5%), Canadá (4%), Francia (3%) y Corea (2%).

Esta rama de la construcción no sólo enfrenta un mercado golpeado por las condiciones económicas (problemática común a la industria), sino contra prácticas profesionales que frenan su desarrollo. Esto es, tradicionalmente se dejaba al final de la obra todo lo referente a acabados para que fuese directamente el comprador quien definiera el tipo y su calidad, pero como ya no tenía recursos, las viviendas podían permanecer por algún tiempo en obra negra, lo cual afecta a esta rama de la industria. Por regla general los acabados pasan a segundo término, no son un factor decisivo para la aceptación y

adquisición de la vivienda. El posible cliente sólo busca un espacio sólido para vivir y que se ajuste a su presupuesto, sin importar la calidad y el tipo de los recubrimientos.

Cuadro 57  
Materiales de construcción

Total de ramas industriales productoras de materiales para la industria de la construcción	38
Participación de los materiales de la construcción en el PIB (1998)	25.8*
Número de establecimientos de la para la industria de materiales de construcción (1998)	61,974*
Participación de los materiales de la construcción en las exportaciones totales nacionales (1997)	3.4%
Participación de los materiales de la construcción en las importaciones totales nacionales (1997)	1.7
Países o regiones con mayores gastos en materiales de construcción	Estados Unidos, Japón, Unión Europea, México
Total de entidades productoras de materiales de construcción	15
Número de empleos generados por la industria constructiva	491,404

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Fuente: elaborado con datos de *Obras*, julio de 1999, vol. XXVI, No. 319, p. 10.

\*Cifras estimadas

Se pretende, por ello, hacer cambiar las expectativas del comprador. Que comprenda que tanto el proceso constructivo como el tipo de acabados utilizados en la vivienda son igualmente importantes en el momento de tomar la decisión de adquirirla. Lo anterior debido a que la posibilidad de obtención de un crédito es cada día más difícil y escaso, en contraste con la posible demanda. Por consiguiente, las constructoras dedicadas a los desarrollos habitacionales buscan la manera –sin afectar mayormente el costo final de la vivienda– de ofrecer al público un producto distinto y de mejor calidad.<sup>354</sup>

Los materiales de mayor demanda de la industria de la construcción son concreto premezclado, ladrillos de cal y arcilla, vidrio plano, azulejos, puertas y ventanas de madera, mármol, accesorios para baño, tuberías de hierro, ornamentos metálicos, cerámica, pisos y azulejos, pisos de madera, texturas, muebles para baños, mezcladoras, llaves, blocs de vidrio, tinas y todos los materiales para la conexión e instalación de dichos productos.<sup>355</sup> Al igual que las constructoras que se han internacionalizado, el mercado de materiales ha hecho lo propio, con ventas millonarias al exterior.

Los fabricantes nacionales han perdido participación en este segmento de la industria como en recubrimientos cerámicos, acabados naturales (maderas, por ejemplo), ventanales, aluminio, materiales relacionados con los baños (válvulas, llaves de mano, la llamada grifería). La producción extranjera supera a la nacional respecto a la calidad –los productos importados incluyen evidencias de normas de calidad, que en México no se acostumbra.<sup>356</sup>

<sup>354</sup> Vid. BALVANERA, Rina. "Calidad a la vista." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, No. 371, pp. 71-75.

<sup>355</sup> Vid. REYES, Adriana. "Canales con valor." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, No. 317, pp. 56-62.

<sup>356</sup> Vid. PIEDRAGIL, Andrés y LUNA, David. "Un proyecto por consolidar." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, No. 371, pp. 63-69.

**Cuadro 58**  
**Empresas exportadoras**

Constructora	Constructora
Empresas ICA Sociedad Controladora	GA Ingenieros
Bufete Industrial	Bufete Industrial Diseños y Proyectos
Bufete Industrial Construcciones	Grupo Constructo
Triturados Basálticos y Derivados	Grupo Tribasa y Subs.
Grupo Iconsa y Subs.	Ingeniería Integral Rep.
Maíz Edificaciones	

Fuente: "Las 100 constructoras más importantes de México." *Obras*, septiembre de 1998, vol. XXV, No. 309, p. 84.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

#### **4.8.1. Nuevos materiales de la construcción**

Las nuevas tecnologías han posibilitado la creación de modernos materiales para la industria constructiva. Hablemos de dos casos: la transmisión térmica y los grifos. Bayer de Alemania ha producido espumas rígidas de poliuretano que proporcionan aislamiento térmico efectivo en suelos, paredes, techos y marcos de ventanas, gracias a que el material presenta una conductividad térmica mucho menor que otros aislantes comerciales de uso generalizado como el poliestireno o la lana mineral. Con dicho material se logra conseguir que las casas tengan un clima interior confortable sin necesidad de ningún sistema de calefacción o climatización; es decir, que las casas se calientan en forma exclusivamente pasiva a través de amplios ventanales orientados hacia el sur de la luz solar, incluso en pleno invierno.

En el caso de la grifería (llaves, mezcladoras y demás productos vinculados con el uso de agua), crece el mercado de los productos electrónicos o "inteligentes". Dichos avances tecnológicos se aplican tanto a los fluxómetros, como en mezcladoras mediante la incorporación de sensores de presencia que activa la descarga de agua. Operan a través de un sensor que al detectar la presencia de un usuario, por más de 8 segundos, efectúa una descarga automática. Estos sistemas pueden operar conectados a la corriente eléctrica o a una batería AA que puede durar hasta 2 años en sanitarios de uso frecuente y 4 años en instalaciones de uso privado. Los fluxómetros se instalan tanto en las casas, oficinas, cines, instituciones, hoteles o en barcos, plataformas petroleras y zonas costeras, por soportar el uso de agua salada al estar elaboradas con una aleación que combina el bronce con otros materiales, cuyo resultado es un equipo resistente a la corrosión.

En habitaciones, el 85% de la demanda se satisface con productos hechos en México y el resto por mercancías de importación. Dominan el mercado alrededor de 20 grandes empresas nacionales y extranjeras (si bien el diseño es europeo), entre las que destacan Helvex (México), Ideal Standard (México), Delta, Grohe (Alemania), Hans-Grohe (Alemania), Orion, Portafrately, Moen-Sloan (EUA), Rugo, Urrea, Toto (Japón), DMP (Italia), Metalfu, Alon (México), Jado (EUA), Alson (EUA), Kohler (EUA) y Areslux que mantienen una estrecha relación con proyectistas, constructores, operadores de hoteles y

con todas aquellas instituciones susceptibles de demandas sistemas de grifos más modernos y eficientes.

Las grandes empresas nacionales (cuya producción diaria alcanza decenas de miles de piezas) exportan sus mercancías a Estados Unidos, Chile, Perú, Brasil, Centroamérica, Venezuela, Cuba o República Dominicana.<sup>357</sup>

#### 4.8.2. Los metales en la construcción

La industria siderúrgica nacional, que ocupa el décimo sexto lugar mundial, se ha transformado y actualizado de manera constante, no sólo para afrontar con éxito la competencia internacional, sino para estar a la altura de las innovaciones que le exigen sus principales clientes, entre los que destaca la industria de la construcción (seguida de la automotriz, la de envases metálicos y de línea blanca).

El vínculo con los constructores ha propiciado que casi una tercera parte de la producción acerera del país se destine a dicha rama por Sicartsa, Deacero, IMSA, AMSA, Hylsa, Compañía Siderúrgica Tultitlán, Compañía Siderúrgica de Guadalajara, Gaviones Lemac, TAMSA, Tubacero y Procarsa.

La demanda de productos siderúrgicos por la industria de la construcción se divide en dos grandes rubros: vivienda (o pequeñas edificaciones) y las grandes obras de infraestructura (edificios, puentes). El tipo de productos que se emplean son: varilla corrugada, productos de alambre, malla electrosoldada, lámina galvanizada, perfiles tubulares o estructurales y tubería.

De los productos que se han innovado para satisfacer las exigencias de la construcción destacan: las armaduras para lozas de vigueta y bovedilla, la lámina galvanizada o lozaco, las vigas *joist*, los *studs* –columnas a base de perfiles de acero, formados en frío– y los perfiles como soleras, ángulos, canales y T. Estos nuevos productos permiten ahorros substanciales en costo de obra (o gastos de inversión) y tiempo de ejecución, al eliminar cimbras, reducción de desperdicio de material, simplificación del procedimiento constructivo, mayor control de material en obra, sistemas estructurales más limpios y seguros, menor demanda horas-hombre.

Cuadro 59  
Demanda de material siderúrgico  
(1998)

Producto	Ventas totales*	Demanda nacional**	Exportación**
Varilla corrugada	2'370,879	94.7	5.3
Alambrón	1'304,635	92.2	7.8
Perfiles comerciales	508,384	85.2	14.8
Perfiles estructurales	383,062	77.0	23.0

Fuente: elaborado con datos de IBARRA, Marisela. "Los metales en la industria de la construcción". *Obras*, no. 323, noviembre de 1999, vol. XXVI, p. 29.

\* Toneladas

\*\* Porcentaje

<sup>357</sup> Vid. *Obras*, octubre de 1999, no. 322, vol. XXVI, pp. 93, 110-115.



La varilla corrugada es la mercancía de mayor demanda por la industria de la construcción, seguida por el alambtrn y los perfiles.

Así como la industria exporta, la apertura al exterior ha originado la presencia de mercancías extranjeras como la varilla corrugada, que se importa de Estados Unidos, Cuba y Corea del Sur; el alambtrn se compra en Ucrania, Trinidad y Tobago; perfiles en Espaa, Turqua, Estados Unidos y Japn. La opcin por un producto nacional o externo depende en muchas ocasiones de la constructora. Cuando los procesos de licitacin son ganados por una empresa extranjera (como ha sido comn), es posible que opte por mercancías de su pas.

El uso del aluminio est presente en edificaciones, en ventanas, puertas, tuberías conductoras de cables para electricidad y en sistemas de aire acondicionado (se emplea además en el recubrimiento de casas, la remodelacin, en toldos y faldones, revestimientos de casas y vehculos, tneles, fabricacin de *stands* y exposiciones, construccin de maquinaria y equipos y en paneles publicitarios). Se emplea en la modalidad de perfiles que han permitido revestir rascacielos y grandes construcciones, en los que aparecen como complemento indispensable del cristal. Por ser un metal hasta tres veces ms ligero que otras estructuras tradicionales, se ha colocado como uno de los materiales de gran utilidad en las grandes edificaciones. El tratamiento electrolítico del aluminio, conocido como anodizado, permiti imponer sus colores tradicionales (dorado o bronce); pero ahora la pintura electrostática, que incluye un proceso de horneado, ampli la gama de colores desde los tonos pastel, blanco y marfil, hasta colores "vivos" como el rojo y azul, que revisten fachadas monumentales —en Estados Unidos 90% del mercado arquitectnico est dominado por el aluminio pintado con la nueva tcnica; en tanto, en Europa la presencia es de 70%, y en Mxico ya alcanza el 30%.

A pesar del uso extensivo del cobre (uno de los minerales ms abundantes en el pas) desde tiempo atrs, slo hasta fechas cercanas se le ha promovido para construcciones monumentales. De ah que se diversifique la aplicacin tradicional en electricidad e instalaciones de gas a la instalacin de tuberías internas de calefaccin, mediante tubos flexibles de un diámetro de una pulgada que se "ahoga" entre las lozas del piso. Esta tcnica, que contempla la circulacin permanente de agua caliente, es relativamente nueva en las zonas frías del pas, al permitir que el calor se expanda por radiacin desde el piso sin perderse la energa, lo que propicia una mejor utilizacin de sta. En los sistemas contra incendios tambin se ha incrementado el uso de dicho metal (cuando anteriormente las instalaciones se hacan con tubería de acero, aluminio o latn). Ahora se usa un sistema mltiple contra incendios a base de tuberías y vlvulas de cobre (con mnima corrosin), ms ligeros y delgados, lo que facilita la instalacin de plafones —en Italia y Alemania se ha intensificado el uso del cobre en diversas áreas de la construccin y no slo en la conduccin de la energa elctrica.

El acero interviene como material de refuerzo en la construccin de viviendas. La utilizacin de acero estructural en la construccin habitacional se limita a edificios mayores para usuarios de alta capacidad econmica. En el caso de edificaciones menores su uso se limita a secciones ligeras, pisos de concreto acero, ventanera estructural, varillas, así como mallas electrosoldadas. En la actualidad se desarrollan sistemas que sustituyen castillos y traves por columnas y largueros de acero para que la construccin sea ms rpida, limpia y barata (entre 10 y 20%). El acero puede modularse de acuerdo con las necesidades del usuario en un mismo nivel en sentido horizontal, o bien, para un segundo piso, en este caso,

en sentido vertical. Al ser diseñado para la autoconstrucción, cuenta con partes sumamente ligeras, de menos de 20 kilogramos, fáciles de levantar. Su uso por las constructoras agiliza la construcción de la obra en un 40%. La utilización de columnas, traveses, vigas, puertas y ventanas de acero aumentan la resistencia de la edificación a los sismos.<sup>358</sup>

#### **4.9. Las mayores empresas constructoras**

Tres empresas mexicanas dominan la actividad constructiva pesada (ICA, Tribasa, GMD), cinco la construcción de vivienda (Geo, Urbi, Bufete Industrial, Ara y Consorcio Hogar), dos la industria del cemento (Cemex y Apasco), en tanto múltiples empresas están presentes en los materiales de acabados, donde tiene una presencia importante la inversión inmobiliaria externa.

Según los datos las 5 empresas controlan el 26% del mercado de vivienda de interés social (con el 11% Geo es el líder, seguida de lejos por Urbi con el 5% y por Ara con el 3%), y el resto está en manos de pequeños desarrolladores.<sup>359</sup>

En el año 2001 cayeron los ingresos de las empresas de la construcción, que no son atribuibles sólo a una menor demanda de la actividad constructiva, sino también a una mayor competencia de las empresas foráneas que se adjudicaron proyectos importantes de Pemex.

Al igual que en el conjunto de la economía, entre las industrias constructoras hay una gran concentración en las grandes firmas. A la cabeza, decíamos, está ICA, que resintió el impacto de la crisis pero poco a poco la ha ido sorteando. Sus más cercanos competidores son empresas constructoras de vivienda. La más grande de ellas, Geo, tiene ingresos que representan poco más de 40% de la facturación de ICA.

Como ha sucedido en los últimos años, las cifras de las firmas de infraestructura siguen reflejando dificultades de operación y financieras. Eso explica por qué han sido desplazadas de los primeros lugares por las constructoras de vivienda que son más dinámicas y tienen mejores condiciones de operación y financiamiento.

De las 10 mayores hay algunas filiales de los grandes corporativos de la construcción que tienen una facturación superior a los 1,000 millones de pesos; después le sigue un grupo de siete firmas con ingresos superiores a 500 millones; 28 más venden arriba de 100 millones.

En cuanto a las características de las 100 mayores constructoras, se advierte que 29 de ellas tienen especialización en vías terrestres, 19 en obras hidráulicas, ocho en obras marítimas y fluviales, 30 en instalaciones, 51 en construcción de edificios no residenciales, 39 en obras de urbanización, 32 en vivienda y 17 en otras actividades.

De las 100 mayores 37 empresas tienen sus oficinas en la ciudad de México, 11 en Jalisco y seis en Nuevo León. Esto significa que 54% de las 100 están en los grandes centros de actividad económica, lo que no significa que sus obras están ahí. El resto de las 100 se distribuye en 18 estados, lo que deja sin participación a 11 entidades del país; que

<sup>358</sup> IBARRA, Marisela. "Los metales en la industria de la construcción". *Obras*, no. 323, noviembre de 1999, vol. XXVI, pp. 26-45.

<sup>359</sup> Vid. RUIZ, Yolanda. "URBI cosecha en el desierto." *Expansión*, noviembre de 1999, no. 779, año XXX, p. 100.

sin embargo deben contar con empresas exitosas.<sup>360</sup> En el siguiente cuadro aparecen las 10 que más triunfaron de septiembre de 2000 a septiembre de 2001.

Cuadro 60  
Las constructoras más importantes  
(2001)

Empresa	Sede	Ventas
Empresas ICA	México, D. F.	11'488,646.0
Corporación Geo	México, D. F.	4'714,100.0
Consorcio Ara y Subs.	México, D. F.	3'332,969.6
Grupo Tribasa	México, D. F.	3'123,465.0
Consorcio de Ingeniería Integral	México, D. F.	2'849,108.5
Urbi Desarrollo Urbanos	Mexicali, B. C.	2'791,035.0
Techint	México, D. F.	2'035,533.8
Grupo Garza Ponce	Monterrey, N. L.	1'810,864.0
Desarrolladora Metropolitana	México, D. F.	1'773,234.0
Constructora Consorcio Hogar	Zapopan, Jal.	1'016,288.0

Fuente: "Las constructoras en cifras." *Obras*, no. 345, septiembre de 2001, pp. 42-43.

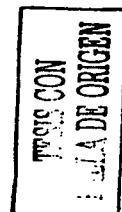
Debido a los cambios impuestos por el neoliberalismo las grandes empresas de la industria inmobiliaria se han transformado e internacionalizado y se han convertido en empresas integrales promotoras de sus productos a nivel nacional e internacional.

Las grandes constructoras de vivienda social como Geo, Urbi, Ara, Bufete, Hogar y Protexa han experimentado un *boom* debido al crecimiento de programas hipotecarios y de asignaciones crediticias de los fideicomisos públicos, por la innovación tecnológica en diseño y materiales que les ha permitido reducir costos y tiempos de construcción, y por la promoción de planes crediticios y de sistemas de autofinanciamiento.

Corporación Geo mantiene una posición de liderazgo en el mercado de interés social en México y América Latina, con respecto a sus competidoras Bufete, Ara y Consorcio Hogar. Mientras Geo construye 25 mil casas, Ara y Consorcio Hogar edifican 9 mil y 5 mil casas respectivamente —cuando hace apenas unos cuantos años construían 3 mil casas en promedio. De las más de 60 mil viviendas que edifican las gigantes como Bufete o Ara, Corporación Geo participa con más del 30%, al ser su especialidad desde hace más de un cuarto de siglo (28 años). Geo cuenta con 25 años de experiencia en el desarrollo de vivienda y cotiza en las Bolsas de Valores de México, Nueva York y Europa.

Una de las dificultades de las constructoras es el aspecto financiero, pues dado el costo del dinero en México, con tasas de entre 30% y 50%, la tentativa de invertir se puede convertir en una aventura. Para generar recursos financieros se ha pensado en la bursatilización de la cartera inmobiliaria (colocación en el mercado de valores del monto recaudado a través de mensualidades que pagan los trabajadores por los créditos recibidos), en dejar que sean las inmobiliarias las que manejen la oferta de viviendas media y

<sup>360</sup> Vid. "Las constructoras en cifras." *Obras*, no. 345, septiembre de 2001, pp. 40-41.



residencial que está en los bancos, y en el sistema de fondos para el retiro, como generador de ahorro interno y medio de financiamiento.

La oferta de créditos para la construcción de vivienda es insuficiente y caro; sólo la vivienda de interés social se continua construyendo por el gobierno a través del Fovi, el Fovissste y el Infonavit. La vivienda media no es muy atendida, por los costos y los riesgos que implican (altos intereses, falta de pago, insolvencia familiar, bajos ingresos...).

La falta de financiamiento, el aumento del precio del dinero, el incremento de los costos de la edificación, la elevación del importe de los materiales de construcción y acabados, la disminución del poder adquisitivo de las familias sin hogar propio, la austeridad financiera y los recortes presupuestales han ocasionado que el aporte de la industria de la construcción al PIB haya disminuido en las últimas dos décadas de 5.3% en 1980 a 3.9% en 1998.

Cuadro 61  
Estructura sectorial del PIB (%)  
(1999)

II trimestre de 1998	Servicios	34.8	Manufacturas	21.1	Comercio	20.6	Transportes	10.5
I trimestre de 1999	Servicios	34.8	Manufacturas	21.2	Comercio	19.6	Transportes	11.3
II trimestre de 1998	Agropecuaria	5.6	Construcción	4.2	Electricidad	1.7	Minería	1.4
I trimestre de 1999	Agropecuaria	5.8	Construcción	4.2	Electricidad	1.6	Minería	1.4

Fuente: elaborado con datos de Inegi

En apoyo al financiamiento de la vivienda el Infonavit puso en marcha, en 1999, una nueva medida para otorgar adelantos del valor de la vivienda individualizada acorde con el avance de la obra. Según el avance de la obra que eligió el trabajador, la institución dará un adelanto proporcional al promotor (Hogar por citar un caso) y el total se finiquita al terminarse la construcción de la vivienda.<sup>361</sup> La razón de ello es que las instituciones crediticias se han vuelto más exigentes con los compradores, para otorgar créditos exigen enganches superiores al 30%. El esquema no ha resultado atractivo para los demandantes, por lo que la banca diseña nuevos mecanismos para hacer más atractiva la compra.<sup>362</sup>

A las grades constructoras (ICA, Tribasa, GMD y demás ya referidas) los pagos del programa de rescate carretero<sup>363</sup> les proporcionó liquidez para seguir invirtiendo en, por ejemplo, la construcción de tramos carreteros, de libramientos y de caminos rurales, pues las inversiones públicas se han orientado a caminos y carreteras destinadas a comunicar regiones de pobreza extrema con tensión política y conflictos sociales militares, como en

<sup>361</sup> Vid. *El Financiero*, 25 de marzo de 1999, p. 24.

<sup>362</sup> Vid. CASTILLO, Alejandro. "En las grietas de las opciones." *Obras*, no. 305, mayo de 1998, vol. XXV, pp. 68-71.

<sup>363</sup> Las autopistas no se concesionaron a la constructora que presentó el mejor proyecto sino a la que se comprometió a devolver al gobierno, en el menor plazo, la carretera adjudicada. En el rescate de las carreteras quien salió ganando fue la banca privada, pues al quitarle el problema de los pasivos carreteros se eliminó el riesgo del crédito -con aval gubernamental- y, recibieron pagos a tasas de interés muy atractivas. Vid. CORTÉS, Maricarmen. "Grava suelta" *Expansión*, septiembre 24 de 1997, vol., XXIX, No. 725, pp. 111-112.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



los casos de Chiapas y Guerrero. Han sido más de 60 las constructoras que participan en el programa carretero —encabezadas por las gigantes ICA, Tribasa y GMD.

Pese a la modernización administrativa y tecnológica la industria de la construcción continúa siendo intensiva en mano de obra, lo que se traduce en necesidades de administración.

**Cuadro 62**  
Las de mayor generación de empleo  
(2001)

Constructora	Empleados	Constructora	Empleados
Empresas ICA	23,253	Urbi	5,541
Corporación Geo	11,818	Compañía Contratista Nacional	4,974
Consortio Ara	7,565	Techint	4,000
Gutiérrez de Velasco	7,017	Lotre y Asociados Construcciones	3,898

Fuente: "Las 100 constructoras más importantes de México." *Obras*, septiembre de 2001, no. 347, p. 63.

La industria de la construcción trabaja en obras con ventajas competitivas. Las empresas se han aliado o asociado con empresas extranjeras para realizar obras con duración de varios años (hay proyectos de hasta 30 años). Para diversos analistas la industria de la construcción continúa siendo quien marca la pauta para el comportamiento de la industria manufacturera en su conjunto. Si esta crece las demás ramas lo hacen, y si decrece las otras disminuyen su ritmo de crecimiento.

**Cuadro 63**  
Jerarquía de empresas de la industria de la construcción  
(Dentro de las 100 mayores del país, 2000)

Número	Empresario	Empresa	Empleados	Ventas netas
4	Lorenzo Zambrano Treviño	Cemex	10,086	45'913,946
32	Germán Ahumada Russek	Consortio Ara	413	2'580,687
38	Luis Orvañanos Lascurain	Corporación Geo	3,900	4'195,782
40	Bernardo Quintana Isaac	Grupo Ica	7,432	14'933,781
74	David Peñaloza	Grupo Tribasa	1,554	4'635,750
80	Oscar Almeida	Interceramic	1,025	2'306,589
96	José Mendoza Fernández	Bufete Industrial	3,234	3'336,411
98	Jorge Ignacio Pereda Urrea	Consortio Hogar	301	909,064

Fuente: elaborado con datos de HERNÁNDEZ Martínez, Luis y Javier Martínez Staines. "100 Los empresarios más importantes de México." *Expansión*, mayo de 2000, año XXXI, no. 791, pp. 51-56.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Dentro de las empresas más importantes del país destacan varias de la industria de la construcción. En el listado de los 50 empresarios más importantes de México se distinguen los inversionistas inmobiliarios por el valor de mercado –en algunos casos por su capital contable– que establece la jerarquía y refleja el valor o capital de sus empresas.

#### **4.9.1. Grupo ICA**

Empresa mexicana fundada el 4 de julio de 1947, la mayor de su tipo en América Latina, dedicada inicialmente a la construcción industrial, con una planta laboral mayor a 20 mil empleados, la primera con registro en la Bolsa de Valores de México y Nueva York, con el paso del tiempo se ha fortalecido, internacionalizado y asociado con empresas extranjeras del ramo para participar en licitaciones públicas internacionales.<sup>364</sup>

Ya desde finales de la década de 1960 participaba en megaproyectos de ingeniería en Colombia. Principal empresa especializada en ingeniería, en procuración, en construcción, en el desarrollo y operación de equipamiento urbano e infraestructura, es la segunda empresa más antigua del país y la primera en tamaño e importancia, que se diferencia de las demás empresas del ramo por tener un perfil social, en tanto que las otras tienen un rasgo más familiar y personal o un control familiar, aun y su incursión en la bolsa de valores.

Luego de 54 años y de haber sorteado un gran número de desavenencias económicas, Empresas ICA Sociedad Controladora se mantiene como la número uno de las compañías de ingeniería y construcción del territorio nacional. Tras una carrera exitosa, con desarrollo de tecnología de punta y participación protagónica en proyectos importantes, como el Sistema de Transporte Colectivo (Metro) o el primer multifamiliar de la ciudad de México, en la actualidad ésta es la más grande compañía de ingeniería, procuración y construcción del país. Desde 1994, y aun a pesar de la crisis, ICA ha encabezado a las 100 constructoras más importantes de México, con ventas superiores a los 11,000 millones de pesos.

Entre las subsidiarias y asociadas de ICA se cuentan Constructoras ICA, Concesionarias ICA, ICATECH Corporation, Inmobiliaria Impulsora Rain, Grupo Ferroviario Mexicano, ICA Reichman e Inmobiliaria Reichman. Asimismo, Sactún (exportación de piedra caliza), IH Querétaro, Veracruz y Tampico (fabricación de bienes de capital), Oprisa (operadora de estacionamientos, entre ellos los del monumento a la Madre, Radisson, Plaza Bellas Artes, Plaza Libertad y Plaza Garibaldi), SAPSA (administración y control de servicios de agua potable), empresas de relleno sanitario y la construcción, conservación y explotación de la autopista Caracas-La Guaira, en Venezuela.

Dedicada a diversas actividades como la construcción pesada, construcción industrial, construcción urbana, estudios técnicos de ingeniería, desarrollo inmobiliario, bienes de capital, servicios municipales y concesiones, para 1982 ya era un grupo con 80 empresas de alcance internacional. Al momento de la nacionalización bancaria (1982) tenía relaciones corporativas para el financiamiento con el Banco del Atlántico.

---

<sup>364</sup> La empresa ICA nació en las aulas de la Escuela Nacional de Ingeniería. Su fundador fue Bernardo Quintana Arriola (1919-1984) quien con un grupo de 18 socios jóvenes constituyó la empresa en 1947.

**Cuadro 64**  
**Las constructoras más antiguas**

<b>Posición</b>	<b>Constructora</b>	<b>Antigüedad (años)</b>
73	CyR Construcciones	73
1	Empresas ICA Sociedad Controladora	55
27	PyASA Ingenieros Civiles	55
50	DECCA	55
2	Buñete Industrial	53
14	Ingenieros y Contratistas	53
26	Cía. Contratista Nacional	52
23	Calefacción y Ventilación	51
65	Pilotes de Control	51
4	Buñete Industrial Construcciones	44

Fuente: "Las 100 constructoras más importantes de México." *Obras*, septiembre de 1998, vol. XXV, No. 309, p. 84.

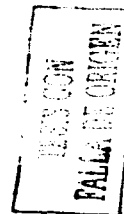
La relación de dicho grupo con la administración pública ha sido muy estrecha y ha estado personificada en la figura de Bernardo Quintana (accionista de Casa de Bolsa Inverlat, Banco del Atlántico, Cementos Tolteca, Tremez y Ericsson) y el de otros funcionarios de alto nivel del Estado que han sido miembros del cuerpo directivo del grupo. Su cliente principal (hasta los primeros años de 1980) era el Estado por medio de secretarías y empresas públicas como Comunicaciones y Transportes, Agricultura y Recursos Hidráulicos, Pemex, DDF, CFE.

**Cuadro 65**  
**Empresas ICA sociedad controladora**

Almacenadora del Sur	Industria del Hierro
Calizas Industriales del Carmen	ICA Flóur Daniel
Constructora ICA	Ingenieros Civiles Asociados
CPC	Maxipistas
Desarrolladora de Estacionamientos Privados	Radio Cimentaciones Especiales
Equipos Nacionales	Servicios de Tecnología Ambiental
ICA Ingeniería	Simex Integración de Sistemas
ICA Inmobiliaria	Sistemas de Ingeniería Sanitaria
Icatech Corporation	Túneles Concesionados de Acapulco

Fuente: elaborado con datos de *Expansión 500. Las empresas más importantes de México*. Julio de 1999, No. 770, año XXX, p. 488.

La compañía ha realizado en el país más de 3 mil obras de diverso tipo (multifamiliares, Metro, hidroeléctricas, termoeléctricas, puentes, plantas industriales, centros comerciales, hoteles, ejes viales, urbanización, aeropuertos, agua potable, carreteras, presas, escuelas, acueductos, túneles, centros deportivos...); ha diversificado sus inversiones a la industria del cemento, el turismo, autopartes; ha participado en la privatización de puertos y ferrocarriles; con interés en los aeropuertos, e inversiones en la Termoeléctrica Samalayuca II, Chihuahua, en la planta Hidrodesulfuradora de Residentes de Tula, Hidalgo, así como en



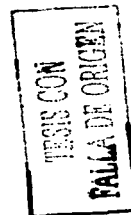
la construcción de la Línea B del Metro de la ciudad de México. (Aunque la rama de la construcción continua siendo su eje principal de acumulación).

Empresa internacionalizada desde 1965, cuando inició la venta de servicios constructivos a naciones de América Latina (Guatemala y Nicaragua), donde es una de las más grandes constructoras de su tipo y pionera continental en participar en la Bolsa de Valores de Nueva York para obtener recursos financieros que le permitiesen trabajar en nuevos proyectos; en la actualidad tiene inversiones en 15 países latinoamericanos, y en estados de la Unión Americana, Europa y Asia, principalmente.

Cuadro 66  
Obras construidas dentro y fuera de México

<b>Cantidad</b>	<b>Obras</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Obra</b>
34 Millones de metros cúbicos	Obras de dragado de fondo marino (equivalente a llenar 12 veces el estadio Azteca)	81	Hospitales
2 Millones de metros	Sondeo en suelo y roca para solucionar más de 1,200 proyectos de hidrocarburos	80 kilómetros	De ejes viales
13 mil kilómetros	Fibra óptica	60 plantas	Petroquímicas
10 mil	Unidades familiares	45 puertos	Obras marinas y fluviales
6 mil kilómetros	Ductos para gas, petróleo y agua	40	Centros comerciales
6 mil megawatts	Presas hidroeléctricas con capacidad instalada	36	Hoteles
500	Edificios	24 plantas	Termoeléctricas
250 kilómetros	Túneles para el sistema de drenaje profundo, Metro y centrales hidroeléctricas (equivalentes a cruzar 5 veces el Canal de la Mancha)	20 kilómetros	Puentes
178 kilómetros	Del Metro con 254 estaciones en la Ciudad de México	13	Aeropuertos
150 plantas	Industriales		

Fuente: elaborado con datos de *Expansión*, agosto de 1999, No. 771, año XXX, p. 35.



En 1999 construye un túnel en Chicago, Illinois, Estados Unidos, hidroeléctricas en Caruachi, Venezuela –en la que ICA tiene una participación de 47%–, hidroeléctrica en Bakún, Malasia, la repavimentación de la malla vial de Bogotá, Colombia; una planta de Cemento en El Salvador. Así como las autopistas concesionadas Corredor Sur en Panamá y Caracas–La Guaira en Venezuela –lo mismo que en Chile.

Cuadro 67  
Obras de ICA

<b>País</b>	<b>Proyecto</b>	<b>Tipo de obra</b>
México	Real del Norte	Construcción de un desarrollo con 1,041 casas de interés social (Coahuila)
	Carretero Saltillo	Construcción de un puente, libramiento de 25 km. y 2 carreteras de 34 y 11 km. respectivamente
	Puente Internacional Nuevo Laredo III.	Construcción de la mitad mexicana, de 150 metros de largo, con 8 carriles (Tamaulipas)
	Las Blancas	Construcción de una presa derivadora para distritos de riego en Tamaulipas, de 2.7 km. de largo y 17 metros de alto
	Estudio sísmológico Misión-Lomitas-Tinta	Identificación de las formas geológicas del subsuelo para perforar pozos de gas en Tamaulipas
	Carretera Mexicali-Tijuana	Construcción de los tramos I y III, de 19 km. y 17 con 15 pasos inferiores
	Los lobos II	Construcción de la segunda etapa del conjunto con 1,000 viviendas, en Tijuana
	Hotel Ritz Carlton Los Cabos.	Construcción del edificio con 305 habitaciones y 21 edificios con condóminos (Baja California Sur)
	Cereso de Nuevo León	Construcción del centro de readaptación social para 1,000 internos
	Hotel Four Seasons Punta Mita	Construcción de 9 módulos de habitaciones y un edificio de servicios en Nayarit
	Centro Max Bajío	Construcción de un centro comercial de 150 mil metros cuadrados en León
	Línea Tuxpan- Texcoco	Tendido de una vía de transmisión eléctrica de 187 km. y capacidad de conducción de 400 kilovatios (Estado de México)
	Condómino Residencial Finestra	Construcción de un edificio residencial de 27 niveles (Estado de México)
	Hospital de Diagnósticos Ecatepec	Construcción de la primera etapa con capacidad de 225 camas
	Drenaje profundo Ciudad de México	Construcción de lumbreras y túneles adicionales para este sistema

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

	Banco de México Bellemitas	Restauración del edificio y murales del ex hospital de Bellemitas (Distrito Federal)
	Torre Mayor	Construcción del edificio más alto de América Latina con 55 niveles y 215 metros (Distrito Federal)
	Plan emergente de Chiapas	Reconstrucción de puentes, encausamiento de ríos, reparación de carreteras
	Punta Langosta	Construcción de un muelle para cruceros, con 2 tramos de 236 y 292 metros respectivamente (Quintana Roo)
	Camino de acceso a Nueva Pemex	Construcción del camino de mantenimiento de tuberías de gas en Tabasco
	Nitrógeno Cantarell	Construcción en Campeche de la mayor planta de nitrógeno del mundo, con capacidad para producir 1,200 millones de pies cúbicos diarios (ICA Flour Daniel)
	Libramiento Uman	Construcción de un libramiento vehicular de 20 km. con 2 carriles en Yucatán
España	Línea 1 del metro	Compensaciones del terreno por inyecciones —a través de Rodio (Madrid)
	Calle O' Donell	Construcción de un paso vehicular subterráneo de 547 metros —con Rodio (Madrid)
	Benamejé	Estabilización de una ladera, la mayor obra de este tipo en el país (Córdoba)
Panamá	Corredor Sur	Construcción de una autopista de 19 km de 4 carriles, con tramo sobre el mar
Perú	Hotel Contry Club	Rehabilitación de las instalaciones de 76 suites, las mejores de su clase
	Parque Andrés Cáceres	Construcción y operación de un estacionamiento subterráneo para 545 vehículos
Venezuela	Presa Curuachi	Construcción del proyecto hidroeléctrico con capacidad de 2 mil 169 mw
	Autopista Caracas —La Guaira	Concesión para operar y dar mantenimiento a la autopista de 17 kilómetros
Puerto Rico	Metro de San Juan	Construcción del tramo 1, incluye tramo elevado de 2.4 km. y 2 estaciones
	Coliseo de Puerto Rico	Construcción del estadio cubierto de basquetbol y hockey en hielo para 25 mil espectadores
	Coliseo de Arecibo	Construcción de un estadio techado de usos múltiples para 10 mil espectadores
	Carretera PR-834	Construcción de tramo carretero de 6 km. de 2 cuerpos con 2 carriles cada uno
	Avenida Kennedy	Construcción de un estadio techado de usos múltiples para 10 mil espectadores
Brasil	Gasoducto Bolivia-Brasil	Ejecución de los trechos X, de 211 km. y XI de 274 km.
Guatemala	Geotérmica Amatitlán	Construcción de una generadora de 5MW aprovechando vapor natural subterráneo
	Carretera CA-10	Rehabilitación de un tramo de 97 km. entre Río Hondo y

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

		Agua caliente
Argentina	Hidroeléctricos	Los Caracoles y Punta Negra
	Colector	Construcción del colector cloacal noroeste en Paraná
	Laboratorio	Construcción de un laboratorio para aguas Argentinas
	Central térmica	Construcción de la central térmica Dock Sud
	Línea de transmisión	Tendido de la IV línea de transmisión
	Planta de papel	Construcción de una planta de papel Pro. Ti.
	Planta compresora	Construcción de la Planta Compresora Pichanal
	Gasoducto	Tendido del Gasoducto Gas Pacífico
Chile	Embalse Ovejería	Construcción de una presa de almacenamiento de relaves derivados del cobre de 2.6 km. de largo y 16 metros de alto
	Minería los pelambres	Expansión del complejo minero, incluye túnel de desvío de 6.2 km. y obras anexas
Colombia	Malla vial	Recuperación y mantenimiento de las calles de Santa Fe de Bogotá
	Las Moras	Trabajos de exploración de petróleo

Fuente: elaborado con datos de *Expansión*, agosto de 1999, No. 771, año XXX, p. 36.

Con ingresos anuales que fluctúan entre los mil y mil 200 millones de dólares, ICA es una de las empresas constructoras y operadoras de infraestructura y equipamiento urbano que no ha perdido el paso para obtener concesiones a nivel nacional e internacional, e incluso planea incrementar su participación en el exterior a un 50%.

En asociación (tipo *joint ventures*) con la estadounidense Flour Daniel (fundada en 1912, con más de 80 oficinas en el mundo, especializada en la ejecución y administración de proyectos integrales, con ingresos superiores a los 11 mil millones de dólares anuales), tienen en proceso obras como las siguientes:

Cuadro 68  
Obras de ICA y asociadas

Cliente	Proyecto	Localización
Pemex Gas y Petroquímica básica	CPG Cactus, Servicios Auxiliares e Integración Planta Criogénica No. 1 Fase 2	Cactus, Chis.
	CPG Cactus, Reconstrucción Planta Criogénica No. 1. Fase 2	Cactus, Chis.
	CPG Cactus, Servicios de ingeniería y procuración. Eliminación de cuellos de botella Criogénica 1; y CPG Nuevo Pemex. Planta Criogénica No. 3, Ingeniería eliminación de cuellos de botella.	Cactus, Chis. Nuevo Pemex, Tabasco.
PPG Industries Inc	Planta de pintura. Fase II-B	San Juan del Río, Qro.
	Planta de pintura. Fase II-A	San Juan del Río, Qro
	Planta de pintura.	San Juan del Río, Qro

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Revene	Planta de polietileno. Fase II.	
Snamprotegetti S.p.A.	Complejo de Hidesulfuración de residuales	Tula, Hgo.
	Tereftalatos Mexicanos (Alfa)	Altamira, Tmps.
Por ejecutar	Carretera Uruapan-Nueva Italia	Michoacán
	Parque Acuático Oaxtepec	Morelos
	Centro Cultural de Entretenimiento Familiar y Cultural	
	Distribución de agua potable	Ciudad de México
	Puentes	Chiapas

Fuente: *El Financiero*, 6 de mayo de 1998, p. 29.

En cuanto a la acción inmobiliaria, ICA destaca en la adquisición y urbanización de tierra. La compra de suelo tiene como característica que puede hacerla directamente al Estado (ejidos expropiados) o con particulares en gran abundancia y en zonas altamente cotizadas (o con gran potencial de desarrollo inmediato). La compra de tierra para fraccionamientos residenciales o fabriles se hace a gran escala. ICA actúa como comprador, proyectista, urbanizador, constructor y administrador de los fraccionamientos. En Querétaro, por citar un caso, ICA participó en la construcción de la vía rápida México-Querétaro, en parques industriales, en la instalación de sus propias industrias y en la actividad inmobiliaria.<sup>365</sup> Por lo que se refiere al financiamiento de las operaciones, el capital puede provenir de algún banco —en ocasiones el proyecto de fraccionamientos y la urbanización pueden hacerse por el mismo grupo inmobiliario y/o con crédito bancario.<sup>366</sup>

Ha incursionado en nuevos tipos de obra como el tratamiento de aguas residuales (ciudad Obregón, Sonora), o la dotación de agua potable (Puebla, Coahuila, Ciudad de México). Por licitación pública internacional, se adjudicó dos contratos de servicios de agua por un monto de 587 millones de pesos: uno en la ciudad de Puebla (un contrato por 10 años para operar el área comercial de los servicios de agua potable en dicha ciudad), y otro en el estado de Coahuila (la planta de tratamiento de aguas residuales de Ciudad Acuña). El contrato incluye el levantamiento del censo de tomas para la actualización del padrón de usuarios, la regularización de cuadros, suministro e instalación y puesta en operación del sistema de cómputo, entre otros.<sup>367</sup>

En otra operación se adjudicó (agosto de 1997) el 100% de las acciones de la línea ferroviaria Pacífico Norte (con valor cercano a los 3 mil millones de pesos), para operarlo durante 25 años, en asociación con Grupo México e Union Pacific. En asociación con Tribasa, GMD o Gutsa, participa en obras de infraestructura, entre las que destacan autopistas, puentes y túneles.<sup>368</sup> Por necesidades de reestructuración interna ICA vendió en 1999 su participación de 13% en Ferrocarril Mexicano a Union Pacif por 87 millones de dólares; su parte en ICA-Pasha (dedicado al traslado de vehículos entre terminales marítimas) a su socio Pasha Group; a finales de marzo vendió su 10% de capital en

<sup>365</sup> Vid. GARCIA Peralta, Beatriz. "La lógica... *Op. cit.*, p. 386.

<sup>366</sup> Hasta el 30 de noviembre de 1997, la obra contratada por la empresa ascendió a 7 mil 760 millones de pesos, 66% por arriba con respecto al mismo período de 1996 en que contrató obra por sólo 4 mil 400 millones de pesos.

<sup>367</sup> Vid. *El Financiero*, 7 de julio de 1998, p. 33.

<sup>368</sup> Vid. *El Financiero*, 3 de diciembre de 1997, p. 26.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Samalayucan II a El Paso Energy International por 21.6 millones de dólares; en abril hizo lo propio con el Hotel Paraíso Radisson Perisur por 18 millones al Grupo Carso.<sup>369</sup>

Al igual que su par Bufete Industrial, ICA lleva a cabo medidas para garantizar las sinergías administrativas dentro de la diversidad de carteras; de tal manera reduce costos y evita perder al participar en los proyectos de infraestructura, compensando su margen con las ventajas que logra en aquellos nichos que le ofrecen un mayor margen, como son algunos desarrollos inmobiliarios.

La empresa tiene proyectos en ejecución, como por ejemplo la Torre Mayor, desarrollada por ICA y la inmobiliaria canadiense Reichmann en el Paseo de la Reforma de la ciudad de México. Se trata de un proyecto ciento por ciento privado en el cual participan con inversión y, por lo tanto, en las ganancias. ICA, mediante concurso, se ha adjudicado el proyecto más importante en los últimos cinco años: la planta de nitrógeno en el Complejo Cantarell, la más grande en escala mundial.

#### **4.9.1.1. Casas en “abonos chiquitos”**

ViveICA, filial de ICA Sociedad Controladora, y Grupo Elektra firmaron una alianza para comercializar créditos para vivienda de interés social, fondeados por el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi) y administrados por Banca Quadrum. Con este convenio, Elektra capitalizará su experiencia adquirida, mediante Credimax, en el otorgamiento y cobranza de créditos, mientras que ViveICA hará lo propio pero en lo referente al desarrollo y construcción de vivienda de interés social.

Las personas que deseen adquirir una casa construida por ViveICA y financiada por el Fovi podrán tramitar su crédito en cualquier tienda Elektra, donde el personal del área de crédito se encargará de verificar la información requerida por el Fovi para otorgar un crédito hipotecario.

Tradicionalmente Grupo Elektra ha atendido al mercado popular en cuanto a la venta de productos electrónicos, línea blanca, muebles y enseres menores, y aunque hoy incursiona en un mercado totalmente distinto, cuenta con 950 tiendas —en 320 ciudades de la república mexicana y en cinco países de América Latina— y con Credimax, línea de negocio que extiende los créditos, para respaldar esta nueva aventura de negocio.

La firma de este convenio se suma al anuncio que recientemente hiciera ICA Sociedad Controladora respecto a la obtención de un contrato por 158.5 millones de dólares para la construcción de una planta de ciclo combinado, ubicada en Baja California. La unidad, conocida como Termoeléctrica de Mexicali, se conectará a la red eléctrica de Estados Unidos, generará más de 500 mega wats y quedará concluida en un plazo de 26 meses.

La constructora, en conjunto con Reichmann, anunció la reactivación de las obras en uno de los proyectos más ambiciosos de la compañía, la Torre Mayor, que promete ser el edificio más alto no sólo de la ciudad de México, sino de toda Latinoamérica con 225 metros de altura. El inmueble, ubicado en Paseo de la Reforma, entre las calles de Río Rodano y Río Elba, albergará oficinas y comercios, y quedará concluido en febrero del año 2003. El proyecto se gestó desde 1994, pero las obras iniciaron en 1997; no obstante la

<sup>369</sup> Vid. MARTINEZ Staines, Javier. “Grupo ICA. Manual de sobrevivencia.” *Expansión*, No. 771, vol. XXX, agosto de 1999, pp. 32.

negativa vecinal y las complicaciones propias de la cimentación (conformada por 250 pilotes de diversos diámetros, colocados hasta una profundidad de 60 metros) atrasaron la ejecución, y hasta el momento sólo se han construido el soporte del edificio y los cuatro sótanos.

El edificio, que tendrá un costo superior a 200 millones de dólares, será una estructura de acero recubierta de concreto con una fachada principal que tendrá un muro cortina de vidrio y base de aluminio en forma semicircular. Además, contará con dispositivos disipadores de energía para amortiguar los desplazamientos ocasionados por sismos, con una losa de cimentación de 2.80 metros de espesor para soportar y darle estabilidad a la estructura, y con 2,000 cajones de estacionamiento.

La superficie construida será de 74,000 metros cuadrados, además de 3,000 metros cuadrados para comercios. La obra será el primer edificio en México con monitores de viento y sismos, además contará con un helipuerto.

Por otra parte, Empresas ICA Sociedad Controladora anunció la firma de un contrato de obra tradicional a precios unitarios por 160 millones de pesos (mdp) con el Fideicomiso Autopistas y Puentes del Golfo Centro, para la construcción del tronque José López Portillo de la Autopista México-Pachuca. El contrato comprende la construcción de estructuras, terracería, pavimento, obras de drenaje y complementarias del tronque José López Portillo, en el kilómetro 23 al 24 del tramo Ecatepec-Ojo de Agua, en el Estado de México.

#### 4.9.2. Conglomerado Tribasa

Triturados Basálticos es la segunda constructora más importante del país, que se inició produciendo materiales para la construcción en el Valle de México, para luego ampliarse a la fabricación de tuberías y agregados (para dicha industria), pasó a la construcción como contratista, para de ahí saltar hacia la construcción de equipamiento, obras construcción de obras públicas y a su internacionalización; en la actualidad busca tener una mayor eficiencia, más competitividad, para estar en la rivalidad con las mayores y mejores industrias de la construcción del orbe.

Cuadro 69  
Grupo Tribasa y Subsidiarias  
(1999)

Arrendamiento Tribasa	Coordinadora de Servicios del Centro	Pinturas Señalmex
Autopista del Parque (Argentina)	Coordinadora de Servicios del Centro	Procedimientos y Servicios
Bitunova	Coordinadora de Servicios del Norte	Promotora de Autopistas del Pacífico
Campestre Ixtapan	Coordinadora de Servicios del Sur	Promotora de Infraestructura Tribasa
Central de Abasto Naucalpan	Coordinadora Ferrosur	Promotora de Servicios Tribasa
Centro Comercial Tres Ríos	Desarrollo de Vías Terrestres	Promotora Intercenter

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Cimentaciones y Edificaciones	Estacionamiento subterráneo Bellavista	Promotora y Administradora de Carreteras
Club de Golf Ixtapan	Ferrocarril de Sureste	Servicios Aéreos Tribasa
Cockpit Finance Ltd	Ferrosur	Servicios y Herramientas Tribasa
Comercializadora Portuaria Mexicana	Geostock de México	Transportes Especializados los Reyes
Comitec	Gimsa Construcciones Industriales	Tratamiento de Agua de Culiacán
Concemex	Gran Distribuidora de Lubricantes los Reyes	Tratamiento de Agua de Puebla
Concesionaria de Servicios Públicos	Grupo Concesionario de México	Tribade
Concesionaria PAC	Grupo Concesionario Tribasa	Tribasa Chile
Concesionaria Tribasa B10-B10	Grupo Constructor de Infraestructura Tribasa	Tribasa Chile Internacional
Concesionaria Tribasa Bulmes (Chile)	Grupo Corporativo Interestatal	Tribasa Colisa Ecuador
Concesionaria Chillan-Collipulli	Grupo Promotor de Carreteras	Tribasa Concesiones
Concesionaria Tribasa los Vilos (Chile)	Grupo Turístico de Colima	Tribasa Cono Sur
Concesionaria Tribasa San Pablo (Chile)	Infraestructura Concesionada	Tribasa Construcciones
Concesionaria Tribasa Santa Rosa (Chile)	Infraestructura Portuaria Mexicana	Tribasa Construcciones y Montajes Industriales
Constructora Tribasa	Ingeniería y Construcciones Tribasa	Tribasa Ingeniería Consultores y Asesores
Constructora Tribasa B10-B10	Ingeniería y Construcciones Tribasa (Chile)	Tribasa Materiales Tijuana
Constructora Tribasa CAP (Bolivia)	Inmobiliaria Triciesas	Tribasa Sector Concesionarias
Constructora Tribasa Chile	Inmuebles Náuticos	Tribasa Sector Construcción
Constructora Tribasa Chillan-Collipulli	Marketline	Tribasa Sector Industrial
Construvtas Tribasa	Mexicana de Calles	Tribasa Sector Inmobiliaria
Consultoría Especializada de Servicios	Mexicana de Concesiones	Tribasa Sector Maquinaria y Equipo
Constructora TBD Chile	Mexicana de Gestión de Agua	Tribasa Sector Materiales e Insumos para la Construcción
Coordinación Aplicada	Micsa	Tribasa Sector Servicios
Coordinación Conjunta	Máquina y Servicios con Máquinas (Ecuador)	Tribatronic
Coordinación de Autopistas	Operadora B10-B10	Triciesas

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Coordinación de Autopista del Occidente	Operadora de Carreteras	Trinela Andina Chile
Coordinación Mexicana de Servicios	Operadora de Servicios Concesionados	Triturados Basálticos y Derivados
Coordinación Operativa	Operadora Nacional de Servicios Tribasa	Vía Desarrollo

Fuente: elaborado con datos de *Expansión 500. Las empresas más importantes de México*. Julio de 1999, No. 770, año XXX, pp. 508-511.

Es una empresa mundializada, diversificada, con proyectos millonarios en distintas partes de la geografía mundial, en continua ampliación, con socios internacionales. Se ha convertido en un complejo de compañías y *holdings* dedicados, preferentemente, a la construcción pesada. Para ganar terreno en la rama de la construcción, Tribasa se asoció con Enron, un gigante de la construcción mundial, que le está ocasionando múltiples problemas. Juntos formaron una empresa dedicada a la construcción en América Latina. Está en proceso la división de Tribasa en dos grandes compañías: una dedicada a la construcción y la otra al manejo de las concesiones. A la fecha manejan agua potable en distintas ciudades, así como la recolección de basura.

A diferencia de ICA, la constructora más importante, que se inclina por proyectos con un mayor tiempo de maduración, Tribasa se está comportando más agresiva, tomando proyectos de construcción pesada y de obras concesionadas.<sup>370</sup> El 66% de sus ingresos por construcción dependen de los proyectos de autopistas; los trabajos exigen inversiones elevadas de capital. Los tramos carreteros más importantes para Tribasa en México son dos: Ixtapan de la Sal y Atlitxco-Marcos (que suman 83.5 kilómetros), mientras que en Chile son los más relevantes el Acceso norte, Santiago-Los Vilos y Chillán-Collipulli. Según datos de la compañía, tan sólo sus ventas en el país andino alcanzaron en 1998 la cifra de 914 millones de dólares.<sup>371</sup>

Asociada con Copenhagen Airports A/S (Dinamarca, Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte (España), Grupo GTM (Francia), se adjudicó en concesión por 50 años el paquete aeroportuario del Sureste, al proponer 45% más con respecto a su más cercano competidor, esto es, 165 mil millones de pesos, por la adjudicación de 15% de las acciones y la opción de adquirir 5% adicional. Y ganó obra de Pemex en alianza con las empresas japonesas SunLyong-Siemens en Cadereyta.

Con una oferta de 2 mil 898 millones de dólares, Tribasa y socios obtuvieron la concesión para modernizar y operar durante 50 años el Ferrocarril del Sureste, línea férrea de casi 1,500 kilómetros que une la costa occidental con el Golfo de México. La ruta troncal, que une a la ciudad de México con Veracruz —con opción a una ruta adicional a Mérida, Yucatán— registra ingresos superiores a 1,000 millones de dólares anuales. Pero la joya de la corona es Pemex. Tan sólo la división de refinación gastó 3 mil millones de dólares en la renovación de sus plantas entre 1998 y el 2000. Se trató de un gran banquete que las megaconstructoras no se podían perder. También tienen en mente las plantas recuperadoras de azufre, así como las generadoras de energía que requiere la Comisión

<sup>370</sup> Vid. TAMAYO, Zacarías. "¿Quedó atrás la Zona de derrumbes?." *Expansión*, No. 749, vol. XXIX, septiembre de 1998, pp. 33-38.

<sup>371</sup> Vid. HERNANDEZ, Luis. "Tribasa. Se diluye la jaqueca." *Expansión*, 15 de julio de 1998, No. 745, vol. XXIX, p. 79.

Federal de Electricidad (CFE), con un valor de 2 mil millones de dólares. Las carreteras requieren trabajos de mantenimiento y remodelación con valor de 1 mil 800 millones de dólares.

Tribasa sobrevivió a la crisis financiera de 1994 por sus inversiones inmobiliarias en el extranjero. Luego de la crisis y del rescate carretero (un fondo de salvación con el que el gobierno recuperó la administración de algunas autopistas e indemnizó con dinero público a las constructoras participantes), organizó de manera autónoma e independiente sus decenas de filiales en 7 divisiones acordes con la naturaleza de cada negocio en el que participa; por ejemplo, la planta petroquímica, a concluir en el año 2000, está a cargo de la división industrial, uno de los terrenos de reciente incursión para Tribasa, y que incluye servicios de ingeniería y montajes industriales. En cambio, las obras para el ferrocarril del sureste, así como la construcción de grandes proyectos de carreteras, puertos, presas, aeropuertos... son responsabilidad de la división de infraestructura, la de mayor jerarquía en las operaciones totales del grupo. En los nichos que labora dentro y fuera del país, establece sus divisiones manufactureras, productoras de materiales y/o agregados para la construcción, no sólo para atender las necesidades de la empresa, sino también para aprovechar el mercado que se genera a su alrededor –70% de los materiales que esta división produce en México son vendidos a terceros.

En la actualidad Tribasa atraviesa por diversos problemas que la han puesto al borde de insolvencia y debido a su asociación con Enron su situación se ha complicado. La posible quiebra de Tribasa constituye el primer caso en que el colapso de la firma energética estadounidense Enron arrastra a una empresa mexicana, afectada desde hace tiempo por una persistente debilidad financiera y por operaciones fraudulentas.

Los problemas financieros de Tribasa, que tuvo un espectacular auge en el sexenio de Carlos Salinas, comenzaron en 1995 a consecuencia de la crisis que afectó al país, y a partir de entonces inició su declive hasta que, en 1999, firmó un contrato de asociación con Enron para realizar varios proyectos en México, Centro y Sudamérica, en lo que constituía el mecanismo ideado por los accionistas de la constructora mexicana, encabezados por David Peñaloza Sandoval, para sacar a flote a la empresa.

Tribasa era la punta de lanza que buscó Enron para penetrar en América Latina y ahora el colapso de la firma estadounidense arrastró a la compañía mexicana.

En abril de 2002 Tribasa inició la suspensión de pagos ante la imposibilidad de cumplir en tiempo con sus compromisos financieros. Esta operación representa el comienzo de una posible declaración de quiebra. La suspensión de pagos es el último capítulo de una historia en la que, incluso, existe la sospecha de operaciones fraudulentas por parte de los propietarios de Tribasa.

A principios del año 2002 Nacional Financiera hizo pública la presunción de que Tribasa y David Peñaloza habían cometido un quebranto del patrimonio de la empresa por hasta 22 millones de dólares. Pero el hecho que terminó por dar la puntilla a Tribasa es el desplome de Enron, empresa estadounidense envuelta en escándalo de fraude y manipulación de estados contables que la llevaron a la bancarrota.

Desde 1999 Enron se convirtió en socio de Tribasa en una alianza estratégica para realizar proyectos conjuntos de infraestructura en América Latina. Por la asociación, la empresa mexicana obtendría de su contraparte 27 millones de dólares, aunque algunas estimaciones no oficiales indican que las aportaciones de Enron alcanzarían hasta 60 millones de dólares.

Enron está detrás del proyecto que desarrolla Tribasa para construir un oleoducto de mil kilómetros desde Nuevo Teapa, Veracruz, a la refinería de Cadereyta en Nuevo León, y otro de 273 kilómetros de Cadereyta a Matamoros, Tamaulipas. El costo estimado de este proyecto es de 100 millones de dólares, y su realización constituía una de las principales obras a cargo de la firma mexicana.

#### **4.9.3. Grupo Mexicano de Desarrollo**

Exporta servicios de construcción, de estructuración de financiamiento de proyectos y de operación. Ha ganado concursos en Argentina y Colombia. Participa en obras que cuenten con financiamiento. Parte de la política de GMD consiste en capacitar adecuadamente a sus recursos humanos, ya que son ellos quienes representarán el grupo en el exterior.<sup>372</sup>

#### **4.9.4. Corporación Geo**

Geo es la mayor constructora de vivienda en México. Creada en 1973, desarrolla, construye y vende vivienda de interés social (de 100 salarios mínimos). Es la corporación desarrolladora líder en el país, con premios nacionales e internacionales por sus conjuntos habitacionales y el diseño de sus proyectos.<sup>373</sup>

Con presencia en 32 ciudades de 19 estados de la República, que comprenden a más de 70% de la población del país, se ha convertido en una empresa líder en la construcción de vivienda en América Latina y en un emporio prefabricado e internacionalizado, que hace casas en sus oficinas y las ensambla en los terrenos; con desarrollos inmobiliarios en Estados Unidos y Chile que inició desde 1998, con incursiones en el mercado de valores, desde 1995, cuando abrió sus puertas a los inversionistas bursátiles extranjeros.

En tan sólo cuatro años se convirtió en una de las compañías promotoras de vivienda de interés social que más despuntan en México y América Latina, tanto por el tamaño de su negocio como por la diversificación geográfica. Es líder en construcción por ser la empresa edificadora con más bajo costo y diversificada en sus fuentes de ingresos, con 25% facturados fuera del país (que en el año 2001 significaron el 35%). Ha aprovechado su experiencia para hacerse de 25% de los créditos hipotecarios para vivienda de interés social en el país andino, que cuenta con un esquema de financiamiento similar al mexicano (en 1998 construyeron en dicha nación cerca de 400 casas; en 1999 proyectaron edificar mil y el siguiente año 2000 casas).

<sup>372</sup> Vid. PEREZ, Mireya y LOJERO, Ma. Teresa. "Un solo camino: exportar". *Obras*, noviembre de 1995, No. 275, col. XXII, p. 56.

<sup>373</sup> Corporación Geo se adjudicó el premio nacional de vivienda 2001 por el conjunto habitacional Los Arcos II de Acapulco, Guerrero. Otros reconocimientos han sido: Mención de Honor por el trabajo calidad de vida: vivienda de interés social sistema integral-La Morada, Guayaquil, Ecuador, 2001; Premios Regionales de Vivienda Infonavit 2000 por los desarrollos Río 2000, en Torreón y los Arcos en Acapulco; Premio Mario Pani, 1995; Premio Bienal Panamericana, Costa Rica 1994; Primer lugar en el concurso de vivienda Interacción 1992, España; Medalla de oro en la II bienal de Arquitectura Mexicana 1992; Mención Honorífica en el concurso mundial de la vivienda, Fundación Rafael Leoz, Guatemala, 1989; Primer lugar en el concurso Encuentro Nacional de Vivienda, México 1984; Primer lugar en el concurso Encuentro Nacional de Diseño Industrial para la Vivienda, México 1976. Vid. *El Financiero*, 18 de diciembre de 2001, p. 36.

Mediante la tecnificación y el desarrollo de sus propios materiales, las Geovillas, como llaman a sus conjuntos, dan otra fisonomía en zonas modestas de los grandes centros urbanos. El geoblock les permite producir altos volúmenes a bajo costo (son 39 clases de block). Su diseño aplicado en construcciones horizontales con un máximo de 3 niveles, se propone dejar en desuso las edificaciones de altura. Geo ha terminado con la típica escena de “la obra” con decenas de albañiles –son en realidad ensambladores de piezas prefabricadas puestas a su alcance por un pequeño escuadrón de máquinas medianas. De este modo, el resto de las constructoras necesita un promedio de 4 trabajadores para construir una casa, Geo sólo necesita de uno. La edificación de la vivienda se tarda 63 días. La duración promedio de las casas que construye es de 60 años.

Alrededor del 90% de los materiales que utiliza los hace con insumos que adquiere en el país. La compañía posee alrededor de 25 plantas de concreto para la elaboración de bloc, una pieza base en las paredes. Hay una programación de la obra bajo el concepto de integración vertical.

La fabricación en serie le permite elegir a que subastas se presenta. La condición más importante es que el conjunto sea de 400 casas como mínimo. El máximo es de hasta 6 mil viviendas.

Geo es líder en su sector con sólo 7% de participación en el mercado, que se encuentra *fragmentado regionalmente*. Sus márgenes de rentabilidad son cercanos al 30%. En el primer trimestre de 1999 el número de viviendas vendidas fue 25.2% superior a las del primer trimestre de 1998, impulsadas en gran medida por las unidades financiadas por el Infonavit, las cuales aumentaron 129.5% trimestre contra trimestre.

Las ventas de Geo en el extranjero equivalen a 3.4% de las unidades totales vendidas, de las cuales 117 fueron realizadas en Chile, mientras que 41 en Estados Unidos. En el primer trimestre de 1999 Geo inició 27 nuevos desarrollos en México para totalizar 6 mil 635 viviendas, 64% más que las realizadas en el mismo período de 1998. La firma tiene presencia en 19 estados, es la más diversificada geográficamente y la que más ha crecido en años recientes. Geo cuenta con una reserva territorial (*backlog*) mayor a las 51 mil hipotecas, suficientes para producir conjuntos habitacionales durante 2.5 años y una reserva territorial propia por 43 mil unidades.<sup>374</sup> En estados Unidos sus casas se ofrecen en Texas y California y en el futuro inmediato lo harán en Houston, Dallas, Pheonix y Florida.

Desde 1992 Geo ha cambiado su condición de *constructor contratista al de promotor de conjuntos habitacionales integrales*.<sup>375</sup> Para los trabajadores informales Geo creó el programa de ahorro Geofácil, que implica ahorrar hasta en 4 años el enganche de la vivienda; el plan establece que el dinero se deposite en una sociedad de inversión, como la Operadora de Fondos Lloyd, y otorga, mediante convenio con Seguros Inbursa, un seguro de vida para garantizar la entrega de la casa a los familiares en caso de muerte del titular.<sup>376</sup>

Corporación Geo reportó contabiliza utilidades mayores a los 100 millones de pesos, que se incrementan cada año en una proporción cercana al 40%; las ventas de casas son mayores a 3 mil unidades anuales.<sup>377</sup>

<sup>374</sup> Vid. *El Financiero*, 5 de agosto de 1999, p. 25 y 18 de noviembre de 1999, p. 38.

<sup>375</sup> Vid. *El Financiero*, 13 de abril de 1998, p. 36.

<sup>376</sup> Vid. RAMÍREZ Tamayo, Zacarías y FERNANDEZ Nuñez, Joaquín. “Corporación Geo.” *Expansión*, febrero de 1997, vol. XXIX, No. 710, pp. 18–24.

<sup>377</sup> Vid. *El Financiero*, 24 de abril de 1998, p. 20.

Corporación Geo está constituida por las siguientes subsidiarias.

Cuadro 70  
Subsidiarias de Geo  
(1999)

Concepto y Construcciones	Fábricas Civiles e Industriales de la Laguna	Geo Jalisco	Inmobiliaria Anso
Consortio Constructor Fronterizo	Geo Baja California	Geo Monterrey	Inmobiliaria Camer
Copromoción y Servicios Inmobiliarios del Bajío	Geo Beazer	Geo Oaxaca	Inmobiliaria Jumais
Crelam	Geo Edificaciones	Geo Puebla	Inversiones Geochile Limitada
Diseño y Proyección de Vivienda	Geo Guanajuato	Geo Reynosa	Lotes y Fraccionamientos
Edificadora Sol	Geo Guerrero	Geo Tampico	Obras y Proyecciones Coma
Evitam	Geo Imortec	Geo Veracruz	Prom de la Vivienda y Desarrollos

Fuente: elaborado con datos de *Expansión 500. Las empresas más importantes de México*. Julio de 1999, No. 770, año XXX, pp. 490-493.

Lo que le ha permitido elevar su grado de especialización y sostenerse, al igual que a Consorcio Hogar, e incluso mejorar su posición financiera es el desarrollo de grandes volúmenes de construcción.

En 1989, el cambio de Infonavit de constructor a agente hipotecario le abrió a la compañía la opción de ofrecer soluciones integrales de vivienda a los derechohabientes, empezando por la elección del terreno. Con el cambio de la ley del Infonavit (que lo convirtió de constructor en promotor) las perspectivas que se abrieron para las constructoras fueron más que alentadoras.

En 1995 40% de las hipotecas asignadas a Geo provinieron del Fovi y el resto del Infonavit. Para la compañía la ventaja de trabajar con estos organismos federales —recursos de administrar los programas de vivienda para los trabajadores con menores recursos económicos— es que el *total de casas que se construyen ya están vendidas* de antemano. Geo construye y vende directamente casas, mediante un sistema que consiste en que sea el cliente quien reúna el enganche en cuanto se inicie la construcción del proyecto habitacional, con lo cual consigue que todos los compradores vayan al parejo, lo que asegura la venta desde el principio de la obra.

El papel de las constructoras, una vez que se han adjudicado un desarrollo vía subasta, es identificar al mayor número de compradores para ponerse a construir. La recuperación de las mensualidades, una vez que el derechohabiente ha recibido la casa, es trabajo del organismo oficial, que para entonces ya liquidó el pago a la constructora. En

TECIS CON  
FALLA DE ORIGEN



otras palabras: cero riesgos para el desarrollador e ingresos asegurados para la constructora privada.

Desde 1994 Geo está en la ruta de Wall Street al lograr introducirse en el mercado financiero, colocando acciones exitosamente, lo que le ha permitido consolidarse y pasar de 8 mil casas construidas en 1994 a 12 mil en 1996. Su espectacular crecimiento la ha obligado a recurrir con mucha frecuencia a los mercados internacionales para financiarse. Otra de las peculiaridades políticas de Geo ha sido la de evitar contraer pasivos en dólares.

Geo estudia la posibilidad de establecer subsidiarias en varios países de la región latinoamericana, con la idea de invertir en aquellas naciones que tengan una economía estable, una banca hipotecaria sólida, una demanda de vivienda acorde a su especialización y una aceptación de su tecnología. En 1998 continuó con su plan de expansión internacional que abarca Argentina, Colombia y Perú. Después de iniciar operaciones en Chile, Geo anunció que para el año 2000 esperaba que sus transacciones internacionales representasen al menos 25% de sus ventas consolidadas. Entre sus planes está la adquisición de nuevos terrenos en Argentina, Colombia y Perú para construir cerca de 10 mil casas de bajo costo.

Geo inauguró a finales de 1997 un centro de ventas en Chile, que resultó ser todo un éxito. En menos de 2 meses prevendió cerca de 400 casas de las 500 que levantó. El objetivo de la compañía en ese país es vender cerca de 2 mil 500 unidades por el año 2000. En 1998 incursionó en el mercado inmobiliario de Texas, en Estados Unidos.

#### 4.9.5. Desarrollos Urbanos

La segunda constructora de vivienda de interés social a nivel nacional (primera en la zona norte del país) se constituyó en 1981. Desde el inicio adoptó en sus construcciones el concepto integral de diseño, al que denominan villa residencial por reunir eficacia, estética, funcionalidad, equipamiento urbano e infraestructura con servicios educativos, comerciales y de recreación.

En 1999 promovía 43 desarrollos habitacionales en 11 ciudades; su *backlog* (reserva de préstamos hipotecarios en espera de ejecución, otorgados por organismos financiadores de vivienda para trabajadores) supera los 20 mil créditos, suficientes para mantener a la empresa en actividad durante 18 meses continuos, en tanto que su reserva territorial, de más de 1,000 hectáreas, le da capacidad para desarrollar cerca de 58 mil viviendas, más de las que ha construido en su historia.

Aunque concentrada en la vivienda de interés social, Urbi obtiene 5% de sus ingresos de la edificación de casas de tipo medio y residencial (de estilo colonial, organizadas en villas cerradas), segmentos particularmente castigados por la crisis de 1995. Su técnica de construcción se basa en moldes prefabricados que les permite terminar una vivienda en dos semanas.<sup>378</sup>

---

<sup>378</sup> Vid. RUIZ, Yolanda. "URBI cosecha en el desierto." *Expansión*, noviembre de 1999, no. 779, año XXX, pp. 99, 100.

#### 4.9.6. Consorcio Hogar

Fundada en 1993 por un grupo de pequeños empresarios jaliscienses quienes se unieron para tomar ventaja de las oportunidades que les ofrecía el mercado de vivienda de interés social, un año después de que el Infonavit decidió *delegar al sector privado la construcción de viviendas* para trabajadores y sólo conservar el papel de hipotecaria social.

Hogar comenzó a operar en el mercado de vivienda del estado de Jalisco y en estados circunvecinos como Michoacán y Nayarit; sólo participa en la promoción y construcción de conjuntos habitacionales de interés social —con métodos tradicionales pues usa ladrillos y emplea a un buen número de albañiles.

Desde 1996 es controladora de empresas dedicadas a la construcción de tal tipo de vivienda. Tiene cobertura regional; en el occidente de la República Mexicana, específicamente en Jalisco, cuenta con una participación mayoritaria del mercado. Fuera de Jalisco, más que constructor, Hogar es un desarrollador y subcontratista. Antes que hacer cuantiosas inversiones para ampliar su empresa o adquirir equipo de construcción, compra terrenos y construye a través de la subcontratación de empresas locales.

Cuadro 71  
Empresas que conforman Consorcio Hogar  
(1988)

Consorcio Hogar de Nayarit	Constructora Consorcio Hogar	Consorcio Hogar de Occidente	San Carlos de Tepatitlán	Sicasa Industrial	Consorcio Inmobiliario Galerías.
----------------------------	------------------------------	------------------------------	--------------------------	-------------------	----------------------------------

Se ha diversificando geográficamente saltando de Jalisco a Nayarit y Michoacán, región en la que la empresa calcula tener, en conjunto, una participación de 20% del mercado habitacional. De ahí ha invertido en Sinaloa, Estado de México, Tlaxcala y Puebla y planea estar en Guanajuato, Chihuahua, Nuevo León y Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Fuera del país está presente en Texas (en el año 2002 tiene planes de alcanzar el 25% de sus ingresos en billetes verdes). En 1997 se expandió a Estados Unidos a la región de Mc Allen, Texas, donde construye casas a un precio 4 veces mayores a los de México.

Una de sus ventajas competitivas es su integración vertical; es especialista en la compra de terrenos, en el diseño y construcción de viviendas en serie, en la gestión de créditos hipotecarios, en la mercadotecnia y venta de desarrollos de más de 400 viviendas para empleados que ganan entre 3 y 5 salarios mínimos.

Construye, en promedio, más de 5 mil viviendas al año, de las clasificadas entre los 100 y 120 salarios mínimos. Tiene su propio programa de vivienda tipo fideicomiso "junta tu anticipo" para que los demandantes aporten recursos desde antes que se inicie la construcción.<sup>379</sup>

<sup>379</sup> Vid. *El financiero*, 28 de noviembre de 1997, p. 30.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Hogar ha construido desde su constitución, y hasta julio de 1998 más de 10 mil unidades de vivienda en 35 desarrollos diferentes. Lo que la ubica como líder de ese segmento en el occidente del país y una de las 10 más grandes de México.

Su reserva territorial la logra mediante la compra directa, la asociación en participación y la adquisición por pago diferido. En el primer trimestre de 1998 el banco de tierras de Hogar fue equivalente a 15 mil 466 lotes. La reserva de compromisos de hipotecas era de 8 mil 982 distribuidos en 35 desarrollos. Al cierre de 1998, las reservas territoriales de Hogar equivalían a 16 mil 367 lotes, incluyendo adquisiciones ubicadas en Puebla y en Monterrey, con el fin de iniciar operaciones en esos estados.

Los conjuntos habitacionales que desarrolla oscilan entre 100 y 600 viviendas; de acuerdo con este rango, Hogar se posesiona como la de menor tamaño en comparación con sus competidoras inscritas en el mercado accionario nacional, además de que es la que tiene mayor enfoque hacia el segmento de precios de vivienda más bajos.

Enfocada desde sus inicios a atender a los compradores de vivienda cuyo rango de ingresos mensuales fluctúa entre 3 y 5 salarios mínimos, la participación de la empresa en ese amplio sector cuenta con un exitoso historial de ventas, con tasas anuales de crecimiento del 41%.

Al comparar a Hogar con Geo y Ara –los otros dos grupos constructores de vivienda de interés social que cotizan en la BMV– destaca su competitividad: su precio de venta de vivienda es de 100 salarios mínimos en promedio, contra 116 de Geo y 132 de Ara; en tanto el costo de venta es de 66% contra 72% de sus competidores; sus costos de producción son de 66 salarios mínimos, en tanto que los de Geo están en 83 y los de Ara en 96.

La integración vertical es lo que ha permitido a Hogar bajar costos. Al abarcar todos los aspectos de cada proyecto –desde la adquisición de terrenos, el diseño, el desarrollo de la infraestructura, equipamiento y la construcción, hasta la comercialización de vivienda–, el grupo mantiene un estricto control sobre costos y gastos, además de que logra economías de escala (a mayor volumen menor precio) en la contratación de materiales y servicios.

Hogar adquiere los terrenos de manera directa con pagos diferidos; la compra directa puede ser en asociación y participación con los propietarios de terrenos. La compra directa de los predios le permite mayor flexibilidad operativa y un mejor control de costos, las asociaciones en participación le permiten minimizar el capital de trabajo invertido en terrenos (el 49% de las reservas territoriales las tiene en dicho esquema de participación).

Las viviendas se producen de acuerdo a las características de la región, que implica la incorporación de mano de obra y materiales locales. Los conjuntos habitacionales que construye constan de 500 a 1,000 viviendas unifamiliares o dúplex (horizontales o verticales), con una estructura que les permite seguir creciendo.

Cuadro 72  
Unidades vendidas

Año	Unidades	Año	Unidades
1994	1,246	1997	4,389
1995	1,304	1998*	4,950
1996	2,499		

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Fuente: elaborado con datos de RICO Tovar, Guadalupe. "Consortio Hogar: después del resbalón." *Expansión*, 12 de agosto de 1998, No. 747, vol. XXIX, p. 72.

\*Estimado

Dependiendo del costo del terreno los desarrollos habitacionales integran servicios públicos de escuela, iglesia, áreas deportivas y parques, que están incluidas en el precio de la vivienda. Dos años después de la venta de la vivienda la promotora permanece con el cliente para atender cualquier defecto que pudiera surgir en la construcción, en tanto asesora a los colonos para que formen su junta vecinal.

Hogar prevé crecer cada año entre 20 y 30%, pues el perfil demográfico de México es de una población predominante joven (62 millones tienen menos de 30 años), de bajos ingresos (80% de los que abonan ganan entre 1 y 4 salarios mínimos), así como por el alto déficit de vivienda a escala nacional (8 millones, más una demanda anual de 670 mil unidades) concentrada en el segmento de interés social.

La falta de financiamiento ha sido el principal obstáculo de constructoras y promotoras, del que no ha escapado el Consorcio, por lo que ha incursionado en las Bolsas de Valores de México, Estados Unidos y Europa. Producto de ello ha obtenido recursos que invierte en la adquisición de terrenos, en mano de obra, maquinaria y pago de parte de su deuda.

Como los dos grandes proveedores de financiamiento hipotecario (Infonavit y Fovi) para viviendas de interés social, en México, sólo otorgan de 300 mil a 400 mil créditos al año, y por ser insuficientes para cubrir la demanda de vivienda nacional, Consorcio ha tenido que buscar fuentes seguras de recursos financieros (el gobierno ha preparado esquemas para la bursatilización de fondos hipotecarios de las Afores que, dicen, abrirán las compuertas de los recursos hipotecarios).<sup>380</sup>

Cuadro 73  
Ventas de vivienda\*

Año	Geo	Ara	Hogar
1998	2,870	1,625	789
1999**	4,201	2,222	995
2000***	5,668	2,823	1,168

Fuente: elaborado con datos de Vector

\*Millones de pesos

\*\* Esperado

\*\*\* Pronóstico

#### 4.9.7. Consorcio Ara

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Fundada en 1977 por los hermanos Luis Felipe y Germán Ahumada Russek, la empresa comenzó a operar en diversos sectores de la construcción. Hoy se concentra en la vivienda de interés social, donde tiene el 90% de su actividad; pero también ha puesto un pie en la construcción y comercialización de vivienda media y residencial, en espera de la recuperación de estos mercados (con precios que van desde 95 mil pesos hasta 2.5 millones de dólares).

Ara no se ha internacionalizado porque en el país logra los márgenes de ganancias adecuados para su proceso de acumulación ampliada de capital. Tras la crisis de 1995 se

<sup>380</sup> RICO Tovar, Guadalupe. "Consorcio Hogar: después del resbalón." *Expansión*, 12 de agosto de 1998, No. 747, vol. XXIX, pp. 70-76.

concentró en la construcción de vivienda media y residencial y experimentó un rápido incremento, sin sacrificar sus márgenes ni contraer deudas.

Cuadro 74  
Consortio Ara y Subsidiarias  
(1999)

Asesoría Técnica y Administrativa Gaul	Consortio Ara	Constructora y Urbanizadora Ara	Proyectos Urbanos Ecológicos
Comercializadora y Ventas	Consortio de Ingeniería Industrial	Inmobiliaria Arse	

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Fuente: elaborado con datos de *Expansión 500. Las empresas más importantes de México*. Julio de 1999, No. 770, año XXX, pp. 490.

Productos de calidad y gran volumen de producción son algunos de los factores que le han permitido al Consortio Ara crecer en los últimos tiempos. Entre sus récords está el haber construido en el Estado de México un desarrollo habitacional con 20 mil casas.

La incursión en el mercado de valores en 1996 y la recuperación económica de 1997 le ayudaron a aumentar sus inversiones en un 100%; un año después su volumen total de ventas se extendió 71% y en 1998 un 48%. En 1999 sus ventas netas aumentaron en 19% (cerca de 11 mil casas) y en 15% en el 2000 –según datos de Banamex-Accival. Como se puede apreciar, la constructora está posesionada para aprovechar el repunte de la demanda de la vivienda media,<sup>381</sup> y ha tenido un crecimiento considerable en los últimos 4 años (1995-1999).

Cuando la mayoría de las empresas de construcción de vivienda empezaban apenas a asomar la cabeza tras la crisis de 1995, Ara ya contaba con efectivo para comprar nuevos terrenos. La colocación de opciones en la Bolsa le permite reestructurar el capital y utilizar los recursos para pagar su deuda, que en un momento dado, representó hasta 44% de los activos.

Los terrenos de Ara se concentran en zonas de alto crecimiento (lo que hace más rentable el consorcio), la mitad de ellos cerca de la ciudad de México y el resto en Cancún y en la zona fronteriza norte, aunque también tiene en Querétaro, Tabasco, Veracruz, Sinaloa, Guerrero y Puebla. Esto le da ventajas, pues tienen reservas para construir en años sin tener que comprar nuevos terrenos.

Al producir en gran volumen, con economías de escala, compensa en rentabilidad lo que dejarían de ganar por la mayor inversión en el producto. Ara busca los terrenos y los compra directamente, consigue los permisos y las licencias de construcción, hace el plan maestro con infraestructura y drenaje, los espacios para las líneas telefónicas, al alumbrado público, la urbanización... Diseña los diversos prototipos de casas y luego las construye con su propio concreto; se encarga de su venta y servicio de posventa; ayudan al comprador a conseguir hipotecas o a ahorrar para pagar el enganche.

Cuenta con tecnología adecuada a sus necesidades de construcción y a su estructura de costos, emplea cimbra y concreto modo de molde, lo que acelera la edificación. Ha desarrollado su propio programa de ahorro (Ara/ahorro) para los trabajadores informales: el comprador dispone de 18 meses para reunir el monto del enganche, que se complementa con un plan de crédito acordado entre las partes.

<sup>381</sup> Vid. *El Financiero*, 17 de mayo de 1999, p.46.

La mayoría de los competidores de Ara construyen casas de interés social sin acabados; Ara las edifica como proyecto arquitectónico, con piso, tirol planchado en las paredes, algunos acabados de madera, muebles de baño y para la cocina.

El sistema de construcción utilizado permite terminar a un menor costo y en menos tiempo. Ara realiza sus proyectos en tiempos de 4 a 5 meses, en tanto otras empresas lo hacen entre 8 y 12 meses en obras del mismo tipo. Ara ha logrado reducir costos limitando el intermediarismo y favoreciendo la especialización.

Sus viviendas sociales se construyen en forma modular que difiere de los edificios multifamiliares. Las casas de Ara se ubican generalmente en la periferia de los centros urbanos, donde los terrenos son de menor costo y permite desarrollos horizontales.<sup>342</sup>

Las ventas del Consorcio Ara aumentaron 20.3% en el primer trimestre de 1999 respecto al mismo período de 1998, al pasar de mil 460 a mil 756 viviendas, lo que le redituó ingresos por 323.5 millones de pesos.

Ara utiliza un esquema de construcción y financiamiento –por medio de los esquemas vigentes para la adquisición de vivienda, respaldados por el gobierno y operado por la banca comercial–, mediante el cual invierte en la construcción de desarrollo habitacionales *cuya venta ya está garantizada*. Con tal esquema obtiene una gran seguridad, flexibilidad y velocidad de respuesta para adecuarse a las condiciones del mercado y aprovechar las oportunidades que presenta.

En 1998 reestructuró su programa de ventas para dar mayor impulso a las viviendas de interés social, ya que en 1997 Bancomer –el principal proveedor de hipotecas de tipo medio para Ara– aumentó el monto del enganche para las casas de tipo medio, lo que provocó una desaceleración en tal segmento. Así, Ara cambió la mezcla de sus productos y aprovechó las ventajas del segmento de interés social. Debido a ello, las unidades de tipo medio se contrajeron; aunque estos resultados eran esperados por el cambio en la política interna de la banca comercial, que se retiró momentáneamente del negocio.

En 1999 la estrategia de Ara se enfocó a desarrollar viviendas de tipo medio, ya que esperaba que este segmento se reactivase con mayores créditos de la banca comercial. Grupo Financiero Bital, por ejemplo, ha escogido los productos de Ara para ser el canal de su re inserción piloto en los mercados hipotecarios. A partir de 1999 los clientes de Ara tuvieron la opción de financiar la compra de sus productos tipo medio y residencial, por medio del esquema de crédito hipotecario Bital-Ara.

En el segmento de interés social, los proyectos que desarrolla se ubican en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (Cuautitlán Izcalli y Tultitlán), Mexicali, Baja California, Toluca y Puebla.

Sus proyectos en el segmento de vivienda media se realizan en Cancún y Tijuana; de tipo residencial construyen unidades de vivienda en Tijuana, Acapulco, Tlalne pantla, Estado de México y en Tlalpan, D.F. De acuerdo con la empresa, estos desarrollos fueron escogidos con base en su referencia económica y en expectativas de crecimiento de vivienda.<sup>343</sup>

---

<sup>342</sup> Vid. CEVALLOS, Guadalupe. "Vivienda digna, precio razonable." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, No. 371, pp. 32–36.

<sup>343</sup> Vid. *El Financiero*, 17 de mayo de 1999, p.52.

Cuadro 75  
Proyectos de vivienda de Ara  
1999

Tipo de construcción	Lugar
Interés social	Área Metropolitana de la Ciudad de México, Cuautitlan, Izcalli, Tultitlan, Mexicali, Toluca, Puebla.
Vivienda media	Cancún, Tijuana
Residencial	Tijuana, Acapulco, Tlalnepantla, Estado de México, Tlalpan (DF)

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 16 de marzo de 1999, p. 47.

#### 4.9.8. Bufete Industrial

**TECS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Es una de las empresas de la construcción más internacionalizada, diversificada, eficiente y especializada en ingeniería de construcción, procuración y construcción de vivienda. Se ha asociado con capitales extranjeros (como la norteamericana Kellogs, que adquirió en 1989 el 21% de las acciones de la compañía) para realizar obras de Pemex y la CFE. Bufete ha ejecutado más de mil proyectos de gran tamaño en América, Europa y Asia. Construye obras de Pemex en el área de refinación, como las plantas coquizadoras que se edifican en Ciudad Madero, Minatitlán y Salina Cruz.

La empresa constructora especializada en plantas de proceso más importante de América Latina, se constituyó en 1947 como una empresa multidisciplinaria de ingeniería, consultoría y construcción; en la década de los sesenta se extendió hacia la industria petrolera con Pemex, a la de generación eléctrica con la CFE y con clientela privada. En la década de 1960 Bufete jugó un papel importante en el desarrollo de la industria automotriz, porque en aquella época sólo había armadoras y General Motors instaló en Toluca, Estado de México, la primera planta de fabricación de motores, con una fundición para los bloques. Hasta ahora se mantiene en operación.

Al construir para los clientes grandes le permitió crecer durante las décadas de 1980 y 1990 y figurar entre las constructoras más importantes. Bufete construyó plantas de proceso fuera del país, pues sus propios clientes la contrataron para trabajar en otras latitudes en varios proyectos llave en mano.

En la expansión jugó un papel definitivo la alianza estratégica que en 1989 hizo con MW Kellog Inc., una empresa de alta tecnología en la industria de proceso. Participó con Bufete aportando soluciones tecnológicas para los proyectos llave en mano; Kellog adquirió el 21% de las acciones de Bufete. Con la alianza se logró un apalancamiento que permitió la proyección hacia España, Bulgaria, Japón, Latinoamérica y el Caribe.

Bufete Industrial es una de las mayores constructoras, que se ha asociado con empresas expertas que operan en los nuevos mercados y que cuenta con la concesión para distribuir agua potable en una cuarta parte de la ciudad de México. Negocio en que Bufete está asociada con la empresa francesa Lyonn aise Des Eaux Doméz (con experiencia en dicho negocio), para instalar medidores, elaborar y distribuir las boletas para el cobro, componer y ampliar el sistema de drenaje.<sup>384</sup>

<sup>384</sup> Vid. FERRO, Raúl. "Demoler y reconstruir. Las grandes constructoras de la región se transforman en empresas de servicios. *América economía*. No. 121, julio de 1997, pp. 40-44.

**Cuadro 76**  
**Constructoras de mayor rendimiento**  
**Utilidad neta/capital contable (%)**  
**(2000)**

<b>Bufete Industrial</b>	<b>888.1*</b>	<b>Constructora Chufani</b>	
Compañía Constructora Fronteriza	7001.7	Constructora y Arrendadora Real del Centro	111.7
Serba Constructora	604.5*	Constructora Raime	107.5
Grupo Mexicano de Desarrollo	504.4	Corporación MDM	92.6
Grupo Igusa	140.6	Pilotes de Control	75.5

Fuente: "Las 100 constructoras más importantes de México." *Obras*, septiembre de 2001, p. 63.

\* La razón positiva resulta de dividir una pérdida entre un capital contable negativo. Es una condición que muestra debilidad, no fortaleza.

El trabajo de Bufete batió récords mundiales en proyectos complejos, no sólo en el tiempo de ejecución, sino en la calidad de las plantas. Además, logró ser de las primeras empresas mexicanas de construcción con un certificado de calidad ISO 9000, situación que después fue requisito para participar en muchos concursos. Lograron todo lo necesario para construir una planta con excelencia desde el punto de vista de seguridad operativa, rentabilidad y cero accidentes en obra.

En 1999 Bufete pasó por problemas de liquidez que le impidieron cumplir con el pago en la fecha de vencimiento de 100 millones de dólares de euronotas. De inmediato los inversionistas castigaron los títulos de la firma, que en un solo día bajaron 15.4% y, de paso, arrastraron a las acciones de Tribasa, la otra constructora con problemas de endeudamiento. La moratoria de pagos decretada cerró la llave de recursos externos a las demás constructoras, y en el país el costo del dinero imposibilita el acceso crediticio.

Bufete exporta servicios desde hace más de 15 años; se define como una firma de ingeniería, procuración y construcción (IPC), capaz de ejecutar proyectos integrales y llave en mano (contratados con base a un precio fijo y con una fecha única para la entrega del proyecto) en México y en el extranjero.

**Cuadro 77**  
**Bufete industrial**

<b>Tipo de proyecto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario*</b>	<b>Monto*</b>
Grandes proyectos	55	50	7,000
Proyectos medianos	210	Menos de 50	2,000
Por tipo de obra			
Plantas de procesos industriales y electricidad			7.5 mil
Proyectos urbanos de construcción e infraestructura			1.5 mil
Proyectos internacionales	52		2.3 mil

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 4 de diciembre de 1997, p. 26.

\* Millones de dólares

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**



En 1997 realizó 26 ductos con un valor de 180 millones de dólares, en asociación con Transportadora Marítima Mexicana. Y en 1998 tenía inversiones en 256 proyectos cuyo valor se estimaba en más de 9 mil millones de dólares.

Para ganar licitaciones de contratos de construcción, Bufete se ha asociado tanto con empresas nacionales como con multinacionales operadoras y financieras. Ha trabajado en obras con empresas petroquímicas privadas como BASF, DuPont, Negromex y Alfa.

Ha diversificado ofertas de contratos y el 47% de la obra contratada está operando en América Latina y Estados Unidos; ha roto su dependencia de construir primordialmente obra pública y mantiene varios negocios contratados con el sector privado.<sup>385</sup> A inicios de la década de 1990 Bufete aún dependía del sector público mexicano. Los negocios con empresas públicas, principalmente Pemex y CFE aportaban el 83% de sus ingresos. Cuando las inversiones estatales disminuyeron Bufete se abocó a trabajar con el sector privado nacional y a expandir sus negocios en el extranjero. En 1997 sus inversiones con empresas privadas representaban alrededor de 85% de los ingresos. Resultado de la diversificación, el 68% de la obra contratada en 1997 fue en moneda extranjera. Un 33% del total correspondió a obras de infraestructura de petróleo y petroquímica, 44% en construcción urbana e infraestructura y 17% a los sectores de minería y cemento.

Bufete adquirió la constructora chilena Ovalle Moore, que le ha permitido contratar proyectos millonarios desde 1994. En 1997 Ovalle Moore representó 31% de la obra contratada. Asimismo realizó una alianza con Benito Roggio, constructora argentina, con la cual busca participar en diversos proyectos constructivos.

Cuadro 78  
Principales proyectos de Bufete  
(1998)

Proyecto	Terminación	Millones de dólares
Sistema de distribución de gas Valle de Cuautitlán- Texcoco	2001	240
Plataforma Akal-L, Pemex	2001	179
Plataforma Akal-B, Pemex	2001	165
Ductos subterráneos (26), Pemex	1999	55
Sistema de distribución de agua	2001	47
Otros (87)	1988-2002	286
<b>Total</b>		<b>972</b>

Fuente: *El Financiero*, 8 de diciembre de 1988, p. 30.

GBI Construction, la filial de Bufete con sede en Atlanta, Georgia, ha ganado, desde 1995, varios proyectos de infraestructura urbana en la Costa este de Estados Unidos y la construcción del hotel y casino Paradise Island en las Bahamas, con un valor de 336 millones de dólares.

Bufete participó en la licitación de la distribución de gas natural en la ciudad de México; en la expansión y privatización de los puertos y aeropuertos, que también le brindan oportunidades de negocios.

<sup>385</sup> Vid. *El financiero*, 4 de diciembre de 1997, p. 26.

El acero y la minería son, asimismo, un campo fructífero para Bufete, que ha realizado proyectos importantes con Grupo México (refinerías), Ispat (planta de hierro en Lázaro Cárdenas, Michoacán y en Trinidad y Tobago) e Hylsa. Recién construyó una terminal de gasóleo para la petrolera YPF en Argentina.<sup>366</sup>

Cuadro 79  
Proyectos en el exterior  
(1997)

País	Obras	Costo (dólares)
Estados Unidos	Equipamiento urbano	89 millones
Las Bahamas	Hotel y casino	336 millones
Chile	Diversas obras	109 millones
Argentina	Terminal de gasóleo	25 millones
Ecuador	Obras de refinación	44 millones
Trinidad y Tobago	Planta de acero	21 millones

Fuente: *El financiero*, 15 de diciembre de 1997, p. 28.

La constructora edifica plantas similares en Chile y Colombia, con una inversión de 25 millones de dólares en cada una de las naciones; desarrolla proyectos de control ambiental y tratamiento de aguas residuales por 200 millones de dólares en Argentina y Colombia; y de construcción de una planta en Calcuta, India.<sup>367</sup>

Construyó una planta tratadora de aguas residuales en Piedras Negras, Coahuila, con una inversión de 195 millones de pesos; y plantas similares en Oaxaca (Salina Cruz y Minatitlán, Veracruz por 600 millones de pesos; en proyectos de plantas marítimas de gas natural por unos 450 millones de dólares.

Cuadro 80  
Bufete Industrial y Subsidiarias  
(1999)

Bufete Industrial Arrendamiento de Maquinaria	Bufete Industrial Construcciones y Proyectos	Ingeniería y Fabricaciones Mecánicas
Bufete Industrial Inc	Bufete Industrial de Monterrey	Servicios Centralizados Bisa
Bufete Industrial Infraestructura	Constructora Urbec	Servicios Corporativos Bisa
Bufete Industrial Ingeniería	Empresas de Obras y Montaje Ovalle Moore	Tecnología y Servicios de Agua
Bufete Industrial Ingeniería Ambiental	Fondo Optima	Urbec Construction Inc
Bufete Industrial Construcciones	Ingeniería y Fabricaciones Marítimas	

Fuente: elaborado con datos de *Expansión 500. Las empresas más importantes de México*. Julio de 1999, No. 770, año XXX, pp. 488.

<sup>366</sup> Vid. *El financiero*, 15 de diciembre de 1997, p. 28.

<sup>367</sup> Vid. *Obras*, agosto de 1998, No. 311, vol. XXV, p. 12.



A mediados de 1995 las ventas en el extranjero representaron el 31.6% del total general, mientras que en 1999 ascendieron a más del 80%. El 55% de la obra contratada son proyectos llave en mano y el 71% proyectos integrales. El 29% restante involucra sólo un servicio: ingeniería, procuración o construcción.

En América trabajan en Estados Unidos, asociada con otras compañías que ejecutan obras en Houston Texas –rehabilitación de las líneas de drenaje del noreste de la ciudad, la remodelación del City Hall y el Instituto para Arquitectos e Ingenieros; en Chile, Argentina, Ecuador (con obras en la industria petroquímica); y en América Latina en la minería, generación de electricidad, petróleo, petroquímica y obras de equipamiento.<sup>348</sup>

#### **4.9.8.1. De la bonanza el ocaso**

Tras permanecer en la cima durante poco más de tres décadas, la compañía que durante años figuró en los 3 primeros lugares de las empresas más importantes del país, en los últimos años del siglo XX padeció un derrumbe estrepitoso que implicó su venta a Corporación Serbo.

Bufete Industrial sorteó con relativo éxito dos crisis económicas, en 1976 y 1982. Más allá de esos tropiezos, la constructora se mantuvo a flote debido a que, si bien no había mucha obra pública (el sector público representaba el 80% y el 20% restante correspondía a obras privadas), la iniciativa privada demandaba sus servicios, ya fuera nacional o internacionalmente. Aun así, a mediados de la década de los noventa el golpe fue más devastador: en 1996 ya no hubo proyectos nuevos. Tras el golpe, las cifras se invirtieron radicalmente, los clientes particulares alcanzaron el 90% y el resto lo representó el sector público.

La situación se tornó insostenible durante el gobierno de Zedillo, ya que sólo hubo unos cuantos grandes proyectos como Cantarell y las refinerías de Ciudad Madero, Cadereyta, Tula y Salamanca. Para sostener la naturaleza tan especializada de Bufete se necesitaba ganar cuando menos dos de dichos proyectos y aunque estuvo presentes en la parte de infraestructura, su interés era la exploración y la refinación petrolera.

Los concursos se otorgaron a las empresas coreanas, aun cuando se denunció que sus ofertas estuvieron llenas de fallas conforme a la base de los concursos. El resultado para Bufete fue su quiebra y su venta a Sergio Bolaños, presidente de Corporación Serbo.

---

<sup>348</sup> Vid. PEREZ, Mireya y LOJERO, Ma. Teresa. "Un solo camino: exportar". *Obras*, noviembre de 1995, No. 275, col. XXII, p. 54.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES GENERALES

Con el predominio del neoliberalismo muchas cosas han estado cambiando en el proceso de acumulación capitalista para favorecer aún más a las grandes empresas. A diferencia de lo que acontece con las economías nacionales que sufren de diversos padecimientos económicos, comerciales y financieros, los grandes conglomerados se han fortalecido mediante la generación de enormes volúmenes de ganancias.

Durante la última década del siglo XX los consorcios gigantescos han aumentado el valor de sus activos por la baja de las tasas de interés, mediante el acceso a fuentes de financiamiento interno y externo, a través de la promoción gubernamental de las empresas, por la apertura de la inversión irrestricta en el exterior, por las alianzas, fusiones y compras, debido a la aplicación de las mejoras tecnológicas, por el crecimiento del precio de sus acciones, por las economías de escala que logran al aumentar el volumen de producción, por la calidad con que producen, por ser más competitivas, etc.

Para lograr aumentar su rentabilidad las empresas han modificado las formas de trabajo a su interior, sus relaciones con las naciones, con los gobiernos y con los clientes. En el capitalismo mundializado la inversión de capital ya no tiene de referencia ni se hace sólo a partir de los criterios y necesidades nacionales, ahora lo que impera es la concurrencia de capitales mundiales, su asociación monopolística para dominar la rama respectiva a nivel planetario y asegurar con ello la rentabilidad.

En esta fase de reconfiguración espacial del capitalismo mundial, de liberalización total de los mercados, de producción manufacturera flexible en la que predominan las grandes multinacionales, la función del Estado se ha adecuado a la nueva situación en la que son los consorcios los que determinan y fijan los criterios, los montos, los tiempos y las ramas de inversión; el gobierno está a su servicio.

La flexibilización productiva, la fragmentación del proceso de producción en múltiples unidades, frecuentemente en empresas separadas, ha permitido una variedad de cambios, de combinaciones en las formas de articulación horizontal y vertical de las empresas, facilitando ajustes rápidos en la producción y en el producto.

La acumulación de capital se produce en medio de conflictos, ya que la mayor integración de las órbitas nacionales en bloques regionales y el creciente papel del mercado mundial extienden y refuerzan los efectos económicos y sociales al conjunto del capitalismo. Con la nueva organización del proceso tecnoproductivo (basado en la microelectrónica, las telecomunicaciones, la informática) las empresas que se rezagan en la carrera por elevar la productividad, por mejorar la calidad, por dominar el mercado, pueden perecer y desaparecer, con la consiguiente salida del mercado y la pérdida de capital.

La transformación técnica y productiva ha sido de tal envergadura que reconfiguró el espacio mundial bipolar de la postguerra. Estados Unidos está perdiendo la supremacía frente a Japón en diversas industrias que había dominado desde mediados del siglo XX. La nación del sol naciente ha progresado en industrias de alta tecnología como la electrónica, la microelectrónica, las telecomunicaciones, la automotriz.

Las empresas multinacionales que operan en Asia Oriental, Estados Unidos y Europa recurren a los circuitos internacionales para allegarse capitales y financiar sus operaciones, por lo que la contratación de crédito bancario y la emisión de valores ha experimentado un crecimiento que está en correlación con el incremento del comercio y la producción mundiales. Sin embargo, el mayor dinamismo corresponde a las operaciones especulativas, es decir, a la compra-venta de divisas y valores con el fin de aprovechar diferenciales de precios relativos.

El explosivo incremento de las operaciones financieras especulativas está siendo capitalizado por los nuevos agentes financieros internacionales (bancos de inversión, fondos mutuales de cobertura...), en momentos en los que los grandes avances en el campo de las telecomunicaciones provocan un gran abatimiento en el costo de las transacciones financieras internacionales.

Al finalizar el siglo XX e iniciar la nueva centuria el comercio mundial crece más rápidamente que la producción mundial y las inversiones más aprisa que el comercio. Lo distintivo es que el desarrollo del espacio mundial, provocado por fenómenos como la multiplicación de los encadenamientos productivos y la mundialización financiera, se da a expensas del espacio nacional, por lo que los Estados ven mermada su capacidad para controlar o modular las fuerzas externas ante la intensidad de los efectos ocasionados.

Con la desregulación y apertura comercial el capital invertido en la producción puede movilizarse continuamente, de rama en rama, de nación en nación, para asegurar su reproducción. El abatimiento del costo de las comunicaciones y los transportes ha permitido integrar las órbitas nacionales y conferirle al mercado mundial una mayor influencia en la vida económica del conjunto de los países. Con lo que se tiende a elevar el grado de especialización internacional.

El mayor intercambio mundial tiende a concentrarse entre Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) y Asia Oriental; entre Europa y Asia y al interior de Asia Oriental.

Para que los grandes encadenamientos productivos y la mundialización financiera comercial y productiva funcionen adecuadamente, se avanza, por las grandes multinacionales, en la configuración de una nueva estructura supranacional de coordinación y gestión administrativa, jurídica, comercial, militar e institucional. En la actualidad la corporación multinacional es la más importante fuerza individual que crea los cambios mundiales.

Las grandes empresas crean toda clase de redes, de alianzas, de acuerdos financieros y tecnológicos a corto y largo plazos entre ellas, con los gobiernos y con numerosas empresas generalmente pequeñas que actúan como proveedores y subcontratistas. De hecho, la máxima expresión de poder y control sigue concentrada en las grandes instituciones: multinacionales, organismos estatales clave, grandes bancos y entidades de crédito, centros de investigación e importantes universidades vinculadas a la empresa.

Las empresas que se han adaptado a los intensos cambios mundiales realizaron modificaciones en la gestión administrativa, en el acceso a una posición adecuada en los flujos financieros, a los insumos e información, a la distribución de productos y por disponer de trabajadores calificados o con bajas remuneraciones.

En esta situación se encuentra gran parte de las grandes empresas, caracterizadas por formas de gestión empresarial que reducen el tiempo-costo de producción-distribución y que articulan eficientemente actores y procesos descentralizados con el apoyo de las telecomunicaciones.

El país a través del TLCAN, de la apertura comercial al exterior, de la privatización de la economía, de la liberalización del mercado nacional y de la desregulación económica se ha incorporado al proceso de mundialización empresarial. En un período corto México desmanteló la mayoría de las restricciones a las importaciones y redujo el nivel y rango de sus tasa arancelarias, a la medida y bajo las condiciones y reglas impuestas por los países industrializados.

En la administración de Salinas se profundizó la liberalización comercial, culminando con la firma del TLC que implicó el compromiso de los firmantes de eliminar para el año 2006 todos los aranceles y las barreras no arancelarias del comercio interregional de bienes, así como también entraña liberalizar buena parte del mercado de servicios e inversiones.

Con la apertura el Estado ha perdido capacidad para solucionar los problemas socioeconómicos que se presentan en el espacio nacional. Pese al avance de las exportaciones manufactureras y al aumento de la eficiencia general de la producción, alrededor del 40% de la población sigue viviendo en condiciones de pobreza, ampliándose también la brecha entre ricos y pobres.

La lógica inicial de las medidas de libre mercado fueron simples: la apertura al exterior permitiría que la competencia internacional obligase a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecería una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra, materias primas) que engendrarán una industria exportadora como motor del crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios).

En efecto, con la política de apertura mercantil México realizó acuerdos de libre comercio, pero la eficiencia y la competitividad no se han alcanzado por carecer de un proyecto que integre a toda la economía nacional. En este marco, las exportaciones han pasado de 41,000 millones de dólares en 1990 a 166,000 millones en 2000; sin embargo, 66% es de origen importado (110,000 millones) y sólo 56,000 millones corresponden a productos y componentes nacionales. Además, 50% son exportaciones de maquiladoras (80,000 millones), 18,000 millones son por salarios de mano de obra y sólo 2% corresponde a insumos nacionales.

Con todo, el modelo industrial exportador ha sido dinámico, aunque con bajo poder de arrastre porque está desarticulado y concentrado en un solo mercado externo y no son muchas las empresas de exportación. La razón fundamental es que se ha basado en una ventaja competitiva de mano de obra barata, importaciones también baratas (por apreciación cambiaria) y aranceles bajos por el TLCAN, lo cual da competitividad temporal, pero presenta límites al futuro que se pueden sintetizar en la fórmula de fuente de competitividad: mano de obra barata, más importaciones baratas, más aranceles bajos, igual a competitividad temporal.

Éste es el camino de un modelo industrial exportador de manufactura de ensamble, y lo que se requiere es pasar a un modelo industrial exportador con articulación productiva, menos vulnerable a los choques externos.

De ahí que México se enfrente a la paradoja de la competitividad: es uno de los países más abiertos y de los menos competitivos; mantiene 31 acuerdos de libre comercio con países de tres continentes y su índice de apertura al exterior es de 70% (importaciones más exportaciones respecto al PIB). Sin embargo, la baja competitividad de México lo

ubica en el lugar 43 entre 59 países, incluso varios peldaños por debajo de su clasificación de 1999, cuando ocupaba el lugar 31; ello implica un significativo rezago de competitividad relativa respecto a otros países como Grecia (34), China (41) y Egipto (42).<sup>399</sup>

Posterior a la reestructuración económica se destacó un pequeño, pero muy poderoso, grupo de grandes empresas industriales privadas nacionales, entre ellas las de inversión inmobiliaria, que ocupan posiciones líderes y poseen una dinámica expansiva sostenida a escalas nacional e internacional.

Las empresas y grupos que más se distinguen por el dominio en sus respectivas ramas son Telmex en telecomunicaciones, Vitro en vidrio, Carso en tabaco, Cemex en cemento, Visa en bebidas y cervezas, Alfa en acero, Grupo Acerero del Norte en acero, ICA en construcción, Televisa en medios, Modelo en bebidas y cerveza, Bimbo en alimentos, Desc en autopartes, Industrial Minera en minería, Kimberly-Clark en celulosa/papel, Celanese en química, Transportación Marítima Mexicana en naviero, Grupo Tribasa en construcción, Grupo Mexicano de Desarrollo en construcción, Cydsa en petroquímicas, Grupo Synkro en textil, Consorcios Hogar, Ara, Geo y Bufete en la construcción de viviendas.

La reestructuración revistió particular importancia debido a los grandes cambios y desafíos que entrañó para las empresas en general, así como por la grave situación económica que en particular encararon desde 1982. Su evolución fue relevante también debido a que contrastó marcadamente con el deterioro generalizado de las demás empresas del país en esos años.

La satisfactoria reestructuración empresarial fue resultado básicamente de la interacción de tres órdenes de factores: a) los cambios en las condiciones de competencia inducidos por las estrategias de reforma económica y los apoyos del gobierno para que logaran su reestructuración; b) las transformaciones de los patrones de especialización manufacturera y de comercio exterior del país, y c) las estrategias de reestructuración y crecimiento de las propias empresas.

El principal desafío estratégico de las grandes empresas fue la nueva forma de competencia surgida del cambio en las condiciones económicas nacionales e internacionales. Esto es, los procesos de apertura y desregulación las obligaron a enfrentar modalidades de competencia mundial con empresas extranjeras. Dichas circunstancias no se basaban en la tradicional oposición entre los mercados nacional y externo, sino en la compleja interrelación de éstos, dominada ahora por la lógica de apertura hacia el exterior.

A nivel internacional los grandes monopolios multinacionales fueron los actores que determinaron la competencia al integrar, en una lógica mundial, los procesos productivos, comerciales y financieros que realizan en las economías nacional e internacional.

La nueva competencia monopólica mundial aumentó la concentración del poder económico basado en nuevos modos de organización tipo redes de empresas, como el *keiretzu* o el *toyotismo*,<sup>390</sup> encabezadas por nuevas ramas dinámicas de la electrónica, la informática, los servicios y la biotecnología que desplazaron a industrias tradicionales de la economía de posguerra.

<sup>399</sup> Vid. VILLARREAL, René y RAMOS, Rocío. "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica." *Comercio Exterior*, septiembre de 2001, no. 9, p. 773.

<sup>390</sup> Esta forma de organización opera mediante la descentralización de actividades en el exterior que se integran con las actividades internas.

Junto con ello la inversión directa a escala mundial tomó nuevas direcciones, ímpetus y características al orientarse los flujos hacia los países industrializados, al adquirir nuevas modalidades como las megafusiones, las adquisiciones, las franquicias o alianzas estratégicas y producirse una fuerte canalización de tales inversiones hacia los servicios.

En conjunto, la competencia mundial operó mediante nuevas interacciones sistémicas entre tecnologías, monopolios multinacionales, mercados, cooperación y Estado subordinado. Con ello cambiarían tanto las modalidades de acceso a los mercados y áreas de negocios como las formas de crear barreras que lo impiden.

Las grandes empresas respondieron a los nuevos desafíos de la apertura, de la integración regional y de la competencia mundial por medio de estrategias complejas y novedosas como la formación de grupos financieros, la diversificación de sus inversiones, el cambio de cartera de inversión, la internacionalización de sus ventas, la apertura de la propiedad al mercado accionario, el impulso de estrategias de crecimiento, la compra de empresas en el país, la adquisición de empresas en el extranjero, la compra de empresas públicas, la inversión en la modernización y en la creación de nuevas plantas, las alianzas estratégicas con empresas extranjeras y la introducción de reformas en el proceso de trabajo.<sup>391</sup>

Las empresas desarrollaron ciclos de inversión en plantas y equipos que les permitió aumentar, con respecto a los competidores externos, su eficiencia y productividad en sus líneas de productos principales, así como lograr estándares de calidad más próximos o equivalentes a los internacionales. Esto se unió a procesos de reespecialización productiva de los conglomerados, que incluyeron la venta de empresas no prioritarias para los corporativos, sin abandonar las estrategias de diversificación determinadas por la combinación de ciclos de negocios; actualmente los grupos económicos participan activamente en las nuevas privatizaciones (puertos, petroquímicas, ferrocarriles, aeropuertos), así como en la apertura de la telefonía.

Las grandes empresas continuaron y profundizaron la tendencia, iniciada en 1983, de expandir sus negocios en el exterior dada su necesidad de ampliar sus mercados debido al tamaño limitado de la demanda nacional. Sin embargo, después de 1988 ese comportamiento se combinó con la nueva lógica de la competencia mundial, que inducía a las empresas a posicionarse en los mercados de sus competidores externos mediante inversiones directas para consolidar así una presencia estable en aquéllos lugares. Esto último se relaciona con un aumento significativo en la escala de sus negocios, fundamentalmente determinado por las privatizaciones de empresas públicas y reforzada por los efectos de las actividades de comercio e inversión en los mercados externos.

Asimismo, puede destacarse que estas empresas establecieron una organización más descentralizada con tendencia a modificar sus formas de propiedad y control para concretar nuevas vinculaciones con los capitales externos, sin que ello signifique abandonar la tradicional estructura de propiedad familiar.<sup>392</sup>

<sup>391</sup> Vid. Garrido, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 12, México, diciembre de 2001, versión electrónica.

<sup>392</sup> El proceso de industrialización en México es joven si se compara con economías más industrializadas, la mayor parte de los grandes accionistas de los gigantes consorcios es miembro de la segunda generación al frente de una empresa e, incluso, hay varios casos de tercera generación. Decanos o patriarcas, restan muy pocos, y a decir verdad están al frente de negocios añejos que adquirieron en el camino. Los casos más relevantes son los de Carlos Slim Helú, Claudio X. González Laporte, Alfonso Romo Garza, Isaac Saba Raffoull, Enrique Molina Sobrino, Olegario Vázquez Raña.... Sin embargo, aún brillan algunos nombres de



Sin embargo, la reestructuración y la expansión de las grandes empresas no propició efectos favorables en el resto de las empresas del país, antes bien, con ese proceso se erosionaron las relaciones cliente-proveedor que tenían con aquéllas debido a su preferencia por importar insumos más competitivos. Esto es, las estrategias consistieron en la operación de nuevas combinaciones de competencia y cooperación que les permitiera la defensa de sus mercados en el país y la conquista de posiciones en el exterior; todo ello junto con nuevas articulaciones en sus relaciones con el Estado y con las empresas multinacionales.

Asimismo, establecieron alianzas estratégicas con algunas grandes empresas extranjeras que tenían la intención de entrar a competir en el país, particularmente en ramas de bienes de consumo generalizado como cerveza, refrescos y carnes frías. Estas alianzas no sólo tuvieron un carácter defensivo, pues aunque establecían acuerdos para distribuir en el país los productos de competidores extranjeros, por lo general se combinaron con acuerdos para que éstos distribuyeran los de la empresa mexicana en sus propios mercados o la habilitaran para hacerlo directamente. Algunos otros casos de las principales alianzas realizadas hasta 1993, se muestran en el siguiente cuadro.

**Cuadro 81**  
**Alianzas y coinversiones entre empresas mexicanas y extranjeras**

<b>Empresa mexicana</b>	<b>Empresa extranjera</b>	<b>Descripción</b>
Alfa	Grupo Metecno Spa (Italia)	Empresa para fabricar paneles aislados en la industria de la construcción. Capital: 20 md
Alfa-Celanese	Eastman-Kodak (Estados Unidos)	Negocios de poliéster. Capital: 300 md
Tamsa	Siderca (Argentina)	Asociación: consiste en capitalizar la empresa mexicana en 75 md
Vitro	Pilkington Bros (Reino Unido)	La empresa mexicana Corning suscribe acuerdos para producir y vender artículos de vidrio y cristal
Vitro	Whirpool American	Negocios de línea blanca y artículos de cocina
Vitro	Corning Inc. (Estados Unidos)	Cinfurar, compañía de alcance mundial para producir artículos de mesa y de cocina
Cydsa	Jansen (Estados Unidos)	Asociación para facilitar venta de fibra en Estados Unidos
Cydsa	Veratec (Estados Unidos)	La empresa Bonlam (Grupo Cydsa) establece acuerdo para distribuir productos (Estados Unidos) de fibra no tejida en México y Centroamérica
Automotriz Dina	Navistar (Estados Unidos)	La empresa extranjera adquiere 7.4% de Dina Camiones
Spicer	GKN (Estados Unidos)	GKN aumentó su participación en Velcon de 25 a 39 por ciento

empresarios que incluso bautizaron sus negocios y colocaron las primeras piedras como Ángel Losada Gómez, con Gigante; Carlos González Nova, con Comercial Mexicana; Roberto González Barrera con Grupo Maseca; Enrique Robinson Bours con Bachoco; Antonio Madero Bracho, con San Luis Corporación; Oscar Almeida, con Intercerámico o Joaquín Vargas con MVS.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Bimbo	Sara Lee (Estados Unidos)	Asociación para facilitar la distribución de productos mexicanos en Estados Unidos
Sigma Alimentos	Oscar Meyer Foods (Estados Unidos)	La filial del grupo Alfa y la empresa Phillip Morris construirán en México una planta de lácteos
Geupecc	Pepsico Inc. (Estados Unidos)	Pepsico compra 28.9% de Inmobiliaria Geusa y anuncia que junto con Geupecc, Protexa y Envasa invertirá 750 md en la venta de refrescos
Femsa	Coca-Cola Co. (Estados Unidos)	Femsa vendió a Coca-Cola 30% de su división de refrescos en 195 md. Coca-Cola anuncia inversiones adicionales por 500 md
GGemex	Natural Beverage (Canadá)	Grupo Embotellador Mexicano distribuirá la línea de productos Clearly Canadian
Modelo	Anhauser Busch (Estados Unidos)	La empresa estadounidense adquirió 17.7% de la cervecera mexicana en 400 md

Fuente: elaborado con datos de Garrido, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." BMCE. *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 12, México, diciembre de 2001, versión electrónica.

Otras medidas de acción para incrementar las barreras a la entrada fueron la generación de niveles de oferta relativamente altos para el tamaño del mercado nacional a fin de desalentar a posibles nuevos competidores. Para ello se aumentaron las inversiones "preventivas" en el país y se llevaron a cabo las adquisiciones y fusiones con otras empresas nacionales. Esta clase de respuesta fue especialmente importante en casos como la del cemento, donde la pugna por el mercado interno se enmarca en una competencia más amplia con las grandes multinacionales en el mercado mundial.<sup>393</sup>

Fueron importantes también los intentos por modernizar sus perspectivas empresariales respecto a la calidad total y a la orientación de la gestión hacia el consumidor. Otro factor importante para aumentar las barreras a la entrada fue el acuerdo con el gobierno para que sólo compañías privadas mexicanas participaran en la privatización de las grandes empresas públicas. Esto fue relevante en el sector industrial, por ejemplo, en siderurgia, fertilizantes, minería, molinos de maíz e ingenios azucareros e incluso en la telefonía, a pesar de que en este campo se fijó un plazo de vigencia para el monopolio que otorgaba la privatización.

Esa restricción a la inversión extranjera les permitió ingresar en ramas de negocios muy rentables y aumentar significativamente sus escalas de negocios, lo que en varios casos las aproximó al tamaño de conglomerados multinacionales.

#### Privatizaciones de empresas públicas no financieras durante el gobierno de Salinas

<sup>393</sup> Con tres siglos de antigüedad, esta industria es dominada por cinco compañías internacionales que, gracias a multimillonarias inversiones, controlan una tercera parte de la producción mundial. Las que encabezan la producción mundial de cemento son la francesa Lafarge, la suiza Holcim (antes Holderbank), la mexicana Cemex, la alemana Heidelberger Zement e Italcementi de Italia. De entre éstas sobresale la cementera presidida por Lorenzo Zambrano, que en tan sólo dos décadas transformó una empresa regional en la tercera más grande del mundo de su especialidad, con operaciones en México, Estados Unidos, Venezuela, República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Chile, Colombia, España, Egipto, Filipinas e Indonesia, por mencionar las principales naciones.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 82

Compañía	Venta	Comprador	Ramo	Subasta*
Teléfonos de México	13-XII-1990	Grupo Carso, S.W. Bell, France Cable and Radio	Telecomunicaciones	1 760.0
Cananea Mining Co.	28-IX-1990	Mexicana de Cananea	Mina de cobre	475.0
Aeronaves de México	12-VI-1989	Icaro Aerotransportes	Línea aérea	268.0
Mexicana de Aviación	22-VIII-1989	Grupo Xabre	Línea aérea	140.0
Fomento Azucarero	13-I-1989	Grupo Beta San Miguel	Refinería de azúcar	89.0
Conasupo, planta Tultitlán	23-II-1990	Unilever	Aceite vegetal, semillas	74.5
Grupo Dina	27-X-1989	Consorcio G (Cummins)	Tractores, autobuses, motores	56.0
Refinerías de Azúcar	1-X-1990	Corporación Industrial Sucrum	Refinería de azúcar	54.5
Mexinox	23-III-1990	Ahorriox	Hierro y acero	47.6
Refinerías de Azúcar	19-VI-1990	Anermmex	Refinería de azúcar	42.6
Grupo de canales de televisión, cines y estudios de filmación	Nd	Radiotelevisora del Centro	Comunicaciones	680.0
Miconsa	3-X-1993	Fideicomiso Molinero Promotora Empresarial	Mafz industrializado	140.0

Fuente: elaborado con datos de Garrido, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." BMCE. Comercio Exterior, vol. 51, núm. 12, México, diciembre de 2001, versión electrónica.

\*Millones de dólares

Una segunda dimensión donde las privatizaciones tuvieron un efecto extraordinario en el poder económico y la estructura institucional de las grandes empresas fue la bancaria y la formación de grupos industriales-financieros.

Si bien los grupos industriales/financieros ya existían desde antes de la crisis económica de 1982, se les había eliminado con la nacionalización de la banca comercial de ese año. La reforma bancaria de 1990 autorizó la formación de grupos financieros y aunque se prohibían explícitamente las vinculaciones de los mismos con empresas industriales, en los hechos se les toleró, dando lugar a tales grupos industriales/financieros.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Las empresas integradas en dichos grupos financieros habían obtenido beneficios extraordinarios respecto a sus competidores, tanto al participar en la elevada rentabilidad de los bancos de 1990 a 1993, como por las ventajas de acceso al financiamiento en los mercados internacionales.

**Cuadro 83**  
Principales grupos económico-financieros privados nacionales creados en el gobierno de Salinas

<b>Grupo</b>	<b>Institución</b>	<b>Ramo</b>	<b>Grupo</b>	<b>Institución</b>	<b>Ramo</b>
Visa*	Bancomer	Cerveza	Hermes**	Interacciones	Transporte, camiones
Vitro*	Serfin-OBSA	Vidrio	Maseca**	Banorte	Agroindustria
DESC*	Mexicano-Invermexico	Petroquímica, alimentos	Alcántara**	Banreecer/Banoro	Transporte
Carso**	Inbursa	Tabaco, telefonía, minería, autopartes, materiales para construcción	Prime**	Internacional	Cerveza
Pulsar**	Seguros la República	Tabaco, agroindustria			

Fuente: elaborado con datos de Garrido, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." BMCE. *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 12, México, diciembre de 2001, versión electrónica.

\*Tradicionales

\*\*Nuevos

Desde fines de 1994 esa vinculación industrial/financiera comenzó a tener una contrapartida negativa no prevista, ya que el quebranto de sus bancos obligó a esos grupos a absorber la pesada carga financiera provocada con ello. En algunos casos, como por ejemplo el grupo Vitro, controlador del grupo financiero Serfin, los problemas de este último provocaron que el grupo industrial capitalizara al segmento financiero, con lo que afectó los planes de inversión del segmento industrial. Sin embargo, en general las empresas afiliadas a un grupo financiero/industrial han mantenido su dinámica de expansión sobre la base de las actividades que desarrollan en los mercados externos, al tiempo que tratan de mantener aislada la evolución desfavorable de su segmento financiero.

Algunas políticas públicas también representaron efectos favorables para que potenciaron su liderazgo en el mercado nacional, particularmente en las áreas fiscal, de comercio exterior y de políticas sectoriales. En materia fiscal, por ejemplo, los directivos del "duopolio" tabacalero privado (Cigatam/Grupo Carso y La Moderna/Grupo Pulsar) negociaron una reducción de impuestos sin la correspondiente obligación de disminuir los precios de venta al público. Con ello, las empresas de esos grupos lograron un notable incremento en su flujo de efectivo que mejoró significativamente su capacidad financiera y les permitió expandirse a otras actividades mediante compra, fusión o creación de empresas.

**TESIS CON  
LA DE ORIGEN**

**Cuadro 84**  
**Los empresarios más importantes de México**

<b>Empresario</b>	<b>Empresas</b>	<b>Activos*</b>	<b>Ventas*</b>	<b>Empleados</b>
Carlos Slim Helú	América Movil, Carso Global Telecom, Grupo carso, Telmex	437,072,524	317,638,651	221,462
Alfredo Harp Helú y Roberto Hernández	Banamex, Accival	301,859,000	27,823,000	27,630
Antonio Fernández R. y Valentín Diéz Morodo	Grupo Modelo	45,300,647	29,328,905	46,805
Lorenzo H. Zambrano Treviño	Cemex	151,605,043	54,072,312	21,476
Emilio Azcárraga Jean	Televisa	45,054,004	20,802,813	14,603
Eugenio Garza Lagüera	Femsa	45,176,838	45,454,287	42,594
Claudio X. González Laporte	Kimberly Clark, Ece	21,662,452	16,500,602	9,502
Ricardo Benjamín Salinas Pliego	Electra, Tv Azteca, Biper	33,112,484	20,150,602	22,332
Carlos Peralta Quintero	Grupo Iusa	Nd	Nd	Nd
Max Michel Suberville	Leverpool	16,391,317	15,686,371	18,219

Fuente: elaborado con datos de *Expansión* "Los 100 empresarios más importantes de México", octubre de 2001.

\*Miles de pesos

En el terreno de las políticas sectoriales fueron de especial importancia los programas de expansión de carreteras y puentes que impulsaron el mercado de los productores de cemento y de las empresas constructoras. En el mismo sentido operó la decisión gubernamental de desregular la industria de molinos de nixtamal producto de consumo popular tradicionalmente regulado por ley, que permitió a los grupos Maseca y Minsa desplazar a los molinos pequeños de propiedad familiar a partir de su tecnología más moderna y de subsidios gubernamentales que contribuyeron a mantener bajos sus costos operativos.

Asimismo es conveniente señalar las negociaciones del mencionado TLCAN, en las cuales las empresa encabezaron la comisión intersectorial e interinstitucional constituida para tal efecto; lo que les permitió presionar para prorrogar el mayor tiempo posible las

**TESIS CON  
FOCAL DE ORIGEN**

barreras al capital externo, al tiempo que procuraban ganar posiciones en los otros dos mercados nacionales.

Otro elemento de las estrategias empresariales para consolidar su liderazgo fue internacionalizar su comercio y posicionarse en los mercados externos para reafirmar sus perspectivas en la competencia mundial. Las grandes empresas cumplieron con éxito su evolución exportadora luego de 1988, al tiempo que conservaron su poder en el mercado nacional.

Sin embargo, las grandes empresas exportan productos relativamente atrasados en la dinámica del comercio mundial, como son algunos insumos básicos (cemento, vidrio, acero) o bienes de consumo masivo (cerveza, alimentos).

Un aspecto relevante del comercio internacional es el nuevo carácter que adquirieron sus importaciones. La estrategia aperturista del gobierno combinó la promoción de las ventas externas con el estímulo de las importaciones temporales de insumos para productos de exportación. Con ello se buscaba la competitividad internacional de las exportadoras en cuanto a costo y calidad de sus insumos.

Junto con sus actividades exportadoras, varias empresas invirtieron directamente en el exterior para ubicarse en los mercados de sus competidores o formaron las redes de producción requeridas por la modalidad particular de mundialización de las industrias donde operan. Esa estrategia se concretó principalmente con la compra o fusión de empresas. Para estas inversiones fue vital el acceso al financiamiento en el mercado de valores de Nueva York o en los euromercados, como ocurrió exitosamente a partir de 1990.

La internacionalización mediante la inversión directa tuvo diversos efectos. Por un lado significó crear un equilibrio inédito entre la producción que realizan las empresas mexicanas en el país y la que llevan a cabo en el exterior, lo cual tuvo efectos decisivos para el curso que tendría la crisis económica de diciembre de 1994. La internacionalización también implicó, por otra parte, la necesidad de abrir la propiedad de esas empresas mexicanas al capital extranjero, así como, en algunos casos, a cambiar su organización corporativa asegurando mayor autonomía y descentralización a las divisiones conforme a las modalidades específicas que requieran los mercados donde operaban.

**Cuadro 85**  
**Empresas que compraron industrias en el exterior**

Empresa	Ramo	Empresa	Ramo
Visa-Femsa	Bebidas	Gruma	Mafz industrializado
Cemex	Cemento	Televisa	Medios
Bimbo	Panadería	Vitro	Vidrio
Telmex	Telefonía	La Moderna	Tabaco
Sigma	Alimentos	ICA	Construcción

Fuente: elaborado con datos de Garrido, Celso. "Estrategias empresariales..." *Op. cit.*

Sólo un número limitado de ellas logró combinar de manera adecuada los cambios organizacionales y productivos para enfrentar la nueva competencia con el aprovechamiento de las ventajas relativas que derivaban de sus posiciones de liderazgo en el mercado nacional y establecer articulaciones entre exportaciones e inversiones directas en el exterior. Para este reducido conjunto, su tradicional mercado protegido es ahora sólo una parte de su mapa global de negocios. Tal es el caso, por ejemplo, de Cementos

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Mexicanos, para la cual México es ahora una división dentro de la región de América del Norte.

La gran mayoría de las grandes empresas continúa apoyándose principalmente en el mercado nacional, aunque algunas hayan tenido éxito en el internacional; ello ha contribuido a cambiar significativamente el equilibrio entre los mercados nacional y mundial. Empero, su evolución se acompaña con bajos encadenamientos al resto de las empresas nacionales, lo que es una grave limitante para transmitir el dinamismo de esas empresas al resto de la economía.

Por el crecimiento de sus activos, las grandes empresas exportadoras o multinacionales mexicanas ocupan el primer lugar en el *ranking* latinoamericano. Los consorcios gigantes han generado riqueza e incrementado el monto de sus activos durante la última década, situación que contrasta con la tendencia de la economía. La caída de las tasas de interés, el acceso a fuentes de financiamiento internas y externas y las condiciones de diferenciación en el trato con los proveedores son elementos que han aprovechado para lograr el repunte.

De acuerdo a cifras de la Bolsa Mexicana de Valores los activos de las empresas más representativas del país crecieron un promedio de 4 veces entre 1992 y 2002; dentro de las empresas están representadas prácticamente todas las ramas de la actividad económica. Destacan empresas con crecimientos espectaculares muy por arriba de la media, como es el caso del consorcio Geo que logró incrementos en sus activos de 7.5 veces de 1992 al 2002.

Cuadro 86  
Evolución de los activos\*  
(1992-2002)

<b>Empresa</b>	<b>1992</b>	<b>2002</b>
Telmex	43.50	160.50
Televisa	7.35	46.55
TvAzteca	7.37	19.63
Apasco	3.27	17.15
Bimbo	3.65	28.52
Femsa	9.70	48.82
Gmodelo	7.00	53.87
Gruma	2.94	20.24
Maseca	1.39	6.48
Tribasa	4.33	13.63

Fuente: elaborado con datos de *El Financiero*, 16 de mayo de 2002, p. 3A

\*Miles de millones de pesos

Según datos oficiales México es la décima economía más grande del mundo. El PIB per cápita sobrepasa al de Brasil y las exportaciones crecieron de 20 mil millones de dólares en 1990 hasta 200 mil millones en 2000. Pero en el país el 60% de la población vive en la pobreza y el desarrollo en ciencia y tecnología es tan atrasado que no se puede competir con Brasil, Corea o Portugal. Tal cuestión contradictoria tiene su explicación en que las cuentas nacionales están distorsionadas y gran parte del PIB en realidad pertenece al capital norteamericano.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

La mayor parte de la industria manufacturera es de ensamble o de maquila (las maquiladoras se han convertido en un laboratorio de experimentación y de adaptación de nuevos equipos tecnológicos y sistemas automatizados que demandan trabajadores con nuevas habilidades y actitudes; con modelos flexibles de organización de la producción caracterizados por el trabajo en equipo y la búsqueda de la calidad total que impregna el conjunto de la dinámica fabril y que las empresas intentan trasladar hacia todos los ámbitos de la vida cotidiana de su personal) y, según datos oficiales, el valor retenido en México es inferior a 20% del valor exportado. Si se resta de las exportaciones la porción no integrada a la economía, probablemente el PIB efectivo sea menor a 350 mil millones de dólares. El resultado sería que al crecer la economía con un PIB artificialmente inflado, en realidad el ingreso per cápita efectivo ha decrecido durante la última década. Esto explicaría el aumento de la pobreza a pesar de haber aumentado el volumen del comercio exterior.<sup>394</sup>

Frente a tal situación será muy difícil mejorar el PIB per cápita por el aumento de la maquila no integrada a la economía nacional. Por lo tanto, desde la perspectiva empresarial conviene más aumentar la integración nacional de la industria local en vez de competir con productos terminados en el mercado mundial. Esto definiría metas concretas, porque esa industria está compuesta por cuatro áreas emergentes: textil, electrónica, automotriz y farmacéutica.

Asimismo, la industria maquiladora en México no enfrenta un futuro alentador, especialmente en ramas de la confección, calzado, textil, juguetes y plásticos. Dichas ramas crecieron y alcanzaron su época dorada en la década de 1990, gracias a las expectativas que despertó el TLC, pero en el futuro inmediato se enfrentarán con una competencia internacional cada vez más fuerte.

Fincar la estrategia de crecimiento económico en las exportaciones va a provocar sorpresas y crecientes obstáculos en el futuro; si bien algunas de las grandes y medianas empresas están logrando éxito en sus exportaciones, como los ilustran los casos de los electrodomésticos, electrónica, automotriz, autopartes, aceros especiales, cemento, cerveza..., las empresas tienden a ser cada vez menos intensivas en uso de mano de obra y cada día más tecnificadas. Precisamente por ello y por el previsible estancamiento de la rama maquiladora, la economía exportadora no va a generar mucho más empleo en México.<sup>395</sup>

Otro tipo de modificaciones que han realizado las empresas es la referente a la certificación de la calidad. La inserción de México en los mercados mundiales a mediados de los ochenta, a raíz de su ingreso al GATT, y la posterior firma de tratados de libre comercio con más de 20 países en los últimos años, ha obligado a que las empresas enarboles la bandera de la calidad para estar en posibilidades de competir frente a sus contrapartes internacionales.

El concepto de calidad es uno de los puntos de referencia en los actuales procesos comerciales de apertura internacional. Es la condicionante que con frecuencia determina la

---

<sup>394</sup> Vid. VINIEGRA González, Gustavo. "Verdades y mentiras de las empresas exportadoras en México. El PIB expropiado." Lunes en la Ciencia, *La Jornada*, 31 de diciembre del 2001, p. 1.

<sup>395</sup> Recordemos algunos hechos: a raíz de la crisis económica iniciada en el año 2001 salieron del país unas 350 empresas maquiladoras, como consecuencia se perdieron 230 mil empleos; un aspecto sorprendente es que de las empresas emigrantes 60% son propiedad de capitalistas mexicanos. 315 de las compañías golondrinas anidaron en China y no piensan regresar porque además de obtener una serie de beneficios fiscales, la mano de obra es más barata en China (lo mismo en Indonesia, India y Bangladesh). Vid. MARICHAL, Carlos. "Maquiladoras mexicanas en China." *La Jornada*, 18 de mayo de 2002, p. 23.



competencia de las ramas productivas y la referencia ineludible para medir la seguridad y satisfacción de las necesidades de un mercado exigente.

La búsqueda de la calidad ha puesto en boga términos como normalización y certificación, estándares que han cobrado relevancia en el intercambio mundial de productos y de servicios. Los factores que permiten alcanzar la calidad son: capacitación humana, tecnología, control, tiempo, garantía y servicio, elementos encaminados a la búsqueda del mejoramiento continuo.

Para ponerse a tono con dichos parámetros competitivos la industria de la construcción ha tenido que realizar diversas transformaciones y basarse en los criterios de la calidad y su certificación internacional. Varias industrias de la construcción la han alcanzado, si bien aún son muchas las que están a la zaga de tal tendencia ya que pocas son las constructoras que se han planteado el objetivo de contar con un documento que compruebe que sus sistemas, tecnologías y personal disponen de la experiencia y de la capacidad para garantizar sus productos y servicios; sólo los proveedores de los principales insumos, como acero y cemento, van a la cabeza en ello.

Certificarse lleva tiempo y cuesta dinero; y la calidad no es sinónimo de producto más duradero o más barato, sino de que cumpla las funciones para las que fue creado.<sup>396</sup> Si bien, certificarse bajo un estándar, ya sea ISO 9000 o cualquier otro, es sinónimo de prestigio, de competitividad y, sobre todo, de calidad.<sup>397</sup>

Una de las premisas que ha llevado a las empresas a buscar la certificación es que los clientes internacionales tienen mayor confianza en productos y servicios que cumplen con los estándares mundiales. Con la certificación los constructores tienen que evidenciar que los sistemas y materiales utilizados en determinada obra cuentan con la calidad exigida.

Contar con certificación significa que el cliente exija garantías para asegurar que la obra está realizada conforme al tiempo y el costo estimados. El cliente es el beneficiario de los estándares de la calidad, busca obtener un servicio de calidad por lo que está pagando, y si existe una certificación que así lo avale, mejor. Calidad significa la satisfacción del cliente, la garantía de desempeño o la durabilidad de la obra.

El sistema de calidad reduce tiempos muertos y errores, implanta nuevos procesos en la empresa y cada trabajador sabe qué, cómo y cuándo hacer su trabajo; la calidad modifica los procesos e implica mayor control laboral al estar las funciones de cada persona delimitadas; con la calidad se tiende más a prevenir que a corregir.

Con los cambios que ha introducido el neoliberalismo se está poniendo fin a la construcción preferentemente vía la contratación de obra pública, al financiamiento exclusivamente público, a las obras de equipamiento construidas por el gobierno, etc. En cambio se ha estado ampliando y diversificando la inversión inmobiliaria privada y se ha modificado la manera de asignar las obras. Ahora los clientes principales de la inversión inmobiliaria son la empresa privada, seguidos por el gobierno federal, el gobierno estatal y la empresa estatal. El tipo de obra realizada puede ser pública, privada, concesionada o

---

<sup>396</sup> Muchas veces contar con el sello de la certificadora se utiliza como bandera propagandística y con fines publicitarios.

<sup>397</sup> La certificación de la calidad mediante el sistema ISO 9001 se inició hace unos años cuando se inspeccionaron los productos al final de sus procesos de manufactura. Posteriormente tal inspección se hizo extensiva a los procesos mismos y, ante la necesidad de mejorar el control de calidad en la producción masiva, fue necesario incorporar técnicas matemáticas como apoyo. El sistema de mejoras obligó a establecer acciones correctivas a través de un enfoque de los bienes y los productos.

llave en mano. La forma de contratación se hace mediante licitación, cabildeo, otorgamiento directo, por internet u otra.

En la política gubernamental lo que prevalece es hacer de la construcción una rama que sirva de *efecto multiplicador* sobre el resto de la actividad productiva nacional, para asegurar la obtención de ganancias a las demás ramas. La industria de la construcción se mantiene como una empresa con efectos de arrastre sobre decenas de ramas de la actividad económica nacional, por lo que en los años de recesión económica y de crisis las autoridades gubernamentales están destinando una gran cantidad de recursos para que ayuden a reactivar la inversión de capital privado. Esto por la razón de que la inversión de capital en la industria de la construcción sirve para acrecentar el capital productivo, por las obras de equipamiento e infraestructura y porque alienta la demanda final.<sup>398</sup>

Las empresas constructoras se han especializado en la inversión en obras de vías terrestres (caminos, puentes, viaductos, autopistas, metro y tren ligero, ferrocarriles, señalamiento y protección), hidráulicas (presas de todo tipo, canales y superficies de todo tipo, pozos, túneles, obras de protección, conducción, tanques de almacenamiento, plantas de tratamiento, obras de sancamiento), marítimas y fluviales (rompeolas, muelles y atracaderos, protección de costas, astilleros, obras fluviales, plataformas), de instalaciones (hidráulicas y sanitarias, eléctricas, gas, aire acondicionado y refrigeración, telecomunicación, intercomunicación, sistemas contra incendios, electromecánicas, de edificios no residenciales (talleres, industrias, oficinas, comercio, servicios –limpieza, correos–, hospitales y clínicas, educación, escuelas, cines, teatros, hoteles), de urbanización (terracería y pavimentos, redes de agua y drenaje, banquetas y guarniciones, pavimentos de calles y avenidas, señalamiento), de energía eléctrica (producción, conducción y distribución), de plantas e instalaciones industriales (manufactura, procesos), de petróleo/petroquímica (extracción, refinación, conducción), de vivienda (unifamiliar, multifamiliar) y de otras construcciones (instalaciones mineras, cimentaciones especiales, otras no especificadas).

Para el año 2002, por ejemplo, con el fin de reactivar la alicaída economía el gobierno federal ejerce un presupuesto de mil 217 millones 129 mil pesos para el programa de vivienda progresiva; que es mayor en 172% con respecto al autorizado en el 2001; con tal inversión 152 mil 184 familias, con ingresos de hasta 3 salarios mínimos, serán beneficiadas; los créditos se aplican para el mejoramiento o la adquisición de vivienda en todo el país; que permitirá que se generen 452 mil 590 empleos.<sup>399</sup>

Por su parte, el gobierno del Distrito Federal destina alrededor de 5 mil 500 millones de pesos para construcción de vivienda nueva en conjuntos habitacionales, y para el programa de mejoramiento o ampliación de vivienda en lote familiar. Se prevé que al concluir el año 2002 se hayan realizado más de mil acciones de vivienda, mientras que al finalizar el sexenio la meta es haber realizado en total 150 mil acciones. Para diciembre del año 2000 deberán estar construidas y entregadas 20 mil 80 viviendas nuevas y se deberán haber otorgado 40 mil 998 créditos para mejoramiento de vivienda en lote familiar.<sup>400</sup>

<sup>398</sup> Tradicionalmente a la industria de la construcción se le ha considerado como el termómetro del comportamiento de la actividad manufacturera en su conjunto, ya que su pauta está marcada por las fases del ciclo económico.

<sup>399</sup> Vid. "La construcción." *La Jornada*, suplemento especial, 4 de mayo de 2002, p. III.

<sup>400</sup> Vid. "La construcción." *Op. cit.*, p. V. El Distrito Federal tiene el 15% de la vivienda del país; del total de viviendas, el 52% son rentadas; de los rentistas o casatenientes, el 10% tiene 30 viviendas o más; el 20%, de 10 a 30; y el 70% de una a tres viviendas; del total de viviendas, cerca de 41% presenta graves deterioros; el

Sin embargo, al hacer de la construcción uno de los medios para resolver la crisis económica, lo que menos interesa a la autoridad es la mejoría social habitacional. A diferencia de las construcciones de hace 20 o 30 años, ahora las dimensiones son menores, por lo común de 2 recámaras, un baño, cocina y sala comedor que se construyen en un poco más de 40 metros cuadrados, lo que a decir de los moradores los convierte en "palomares".

Con ello, los ejes de la construcción de vivienda de interés social en México se han transformado, de los conjuntos adecuados como el multifamiliar Miguel Alemán o Tlatelolco, se ha pasado a construir vivienda en rinconadas, barrios, que hacen que las personas y las familias se conviertan en el número del departamento que habitan.

Los cambios que ha implicado el neoliberalismo han vuelto importante el papel de los promotores de vivienda y de los constructores de conjuntos habitacionales privados, pues en ellos se fundamenta ahora la reducción del rezago histórico de los 6 u 8 millones de viviendas en el país, y ya no en instituciones como el Infonavit que antaño se dedicaba a disminuir dicho rezago. Ahora, en buena medida, el gobierno sólo administra, pues construye e invierten las empresas constructoras privadas.

La inversión inmobiliaria se lleva a cabo según las reglas del libre mercado. El neoliberalismo ha redefinido las maneras de reproducir el capital, el modo de cómo producir y vender en los mercados mobiliarios.

Las actividades económicas, comerciales, financieras y los pobladores necesitan tierra para usos individuales o para usos colectivos como escuelas, centros recreativos, iglesias y, en el límite de los casos, por motivos ecológicos. Si escasea la tierra en las urbes no hay problema, el gobierno libera más espacio territorial mediante el cambio de reglamentos de uso del suelo o de plano cambiando los artículos correspondientes de la constitución política.

Se han eliminado los obstáculos legales que representaba la propiedad social del uso u posesión del suelo, para convertir la posesión en privada. Con lo que la intervención del Estado para expropiar los terrenos o como agente valuador de la tierra se hacen cada vez menos necesaria. Por la vía legal se eliminó el carácter inalienable, imprescriptible, inembargable e intransmisible de la tierra ejidal; así como la enajenación, cesión, transmisión, arrendamiento, hipoteca o gravamen de las tierras de posesión colectiva.

El propósito es que se correspondan la oferta y la demanda y que el capital inmobiliario tenga las oportunidades más óptimas para reproducirse. En una situación en que a las ciudades se les hace que funcionen con menores recursos públicos.

Con el propósito de liberar recursos "para el desarrollo económico", el sector urbano y las ciudades deben competir por los recursos económicos del presupuesto público nacional, ya que se ha impuesto la reducción de los subsidios a las obras públicas de equipamiento e infraestructura para abrirle cauce a la inversión privada.

A la tierra se le utiliza como un instrumento fiscal y político: que los mercados de tierra asuman el papel de mejoría del espacio urbano; que las operaciones mercantiles relacionadas con el suelo sean eficientes (que produzcan a bajo costo) y útiles en el terreno

---

15% no tiene drenaje, el 12% carece de agua potable, el 1.5% de luz eléctrica, y el 7% están hechas de adobe, madera o lámina; déficit de viviendas: dos millones, a las que cada año se incorporan 220 mil en razón del deterioro. MONSIVÁIS, Carlos. "Apocalipsis y utopías." *La Jornada semanal*, 213, 4 de abril de 1999. p. 4.

administrativo; la eficiencia se relaciona con la capacidad de producir o de proveer un producto (bienes o servicios) al menor costo posible.<sup>401</sup>

La política gubernamental reorganiza, guía, regula, constriñe el mercado de tierras a través de su política fiscal. La eficiencia se cumple mediante la regularización de terrenos ejidales que pasan a ser propiedad privada al modificarse el uso del suelo para disponer de terrenos urbanos suficientes que cubran la demanda.<sup>402</sup>

En la lógica del libre mercado ser eficiente se expresa en que haya libertad para el uso del suelo, en que la demanda responda a los precios de la oferta, en que el mercado sea el que determine la cantidad de tierra que se pondrá a disposición de acuerdo al uso que se solicite, en que el mercado sea quien organice los sistemas de financiamiento para el pago de los procesos urbanísticos (infraestructura, obras de equipamiento), relevando así al gobierno de esta tarea (por ser lucrativo para las empresas de la construcción).

Con dicho enfoque los pobres quedan al margen de la urbe y sólo les queda ocupar la periferia, fuera del mercado urbano, en lugares sin los servicios más indispensables, pues en las áreas urbanas céntricas los pobladores pagan por la utilidad de la ubicación del terreno.

Para el pensamiento neoliberal es necesario transitar de un sistema centralizado —con políticas de control estatal de tierras— a un sistema mixto dominado por el capital inmobiliario privado. Al neoliberalismo no le interesa la preservación de suelos productivos para la producción agrícola o ganadera si están cerca de las zonas urbanas, ni conservar sitios arqueológicos o históricos, ni salvaguardarlos de los impactos negativos del medio ambiente contaminado, ni detener el deterioro irreversible del suelo; no le interesa reciclar aguas residuales y desperdicios sólidos. Pugna, eso sí, por contar con recursos públicos para el desarrollo o la creación de infraestructura y obras de equipamiento, por que la conservación del medio la hagan los grupos ambientalistas, no necesariamente el Estado; por poner a disposición del mercado el uso de la tierra y de su infraestructura, por reducir las horas que implica el viaje del lugar de residencia al de trabajo, siempre que sea en beneficio de la rentabilidad, etc.

El neoliberalismo ha impuesto a) flexibilidad en las regulaciones de fraccionamientos para que se permita a la oferta y a la demanda alcanzar un equilibrio, b) que exista variedad de tamaños de lotes y anchos de calles, c) fácil acceso a la información del desarrollo inmobiliario que facilite a los constructores conocer y entender las reglas de la inversión, d) procesamiento más rápido de permisos y planos, e) fomentar la utilización de sitios de servicios vacantes a través de los derechos de desarrollo “de tiempo seguro”, o

---

<sup>401</sup> “No es la tierra lo que se comercia en los mercados de terrenos urbanos, sino los derechos de uso del mismo y la mejoras que se le han construido. Tales derechos dependen de la cultura y se expresan como leyes, y regulaciones y conductas tradicionales. La política urbana busca influir en la manera en que diferentes actores en el proceso de desarrollo ejercen estos derechos. Los mercados eficientes de terrenos necesitan trabajar para todos los segmentos del mercado. Un enfoque que favorezca sólo a los pobres producirá resultados parciales.” SIEMBIEDA, William J. “Nuevo papel de los mercados de terrenos urbanos: impactos neoliberales en América Latina.” *Carta económica regional*. Universidad de Guadalajara, noviembre-diciembre 1996, No. 51, año 9, p. 35.

<sup>402</sup> “La asignación óptima de recursos escasos entre usos en competencia sigue una lógica de decisiones utilitarias individuales y privadas. Bajo esta lógica, el reparto y la utilización de terrenos se reflejará en el pago de varias concesiones. Los postores con mayores recursos obtendrán el control de los predios que desean utilizar, y el proceso de asignación continúa hasta que toda la demanda efectiva se satisfaga. La forma resultante de utilización de la tierra tenderá a agrupar actividades semejantes que se beneficien de la concentración y la aglomeración...” SIEMBIEDA, William J. “Nuevo papel...” *Op. cit.*, p. 30.

a través de costos crecientes de organización financiera (impuestos, cuotas o cargos por acceso a la utilidad), f) fomentar (y legalmente permitir) la transformación de la reserva territorial, g) reducir al mínimo el número de categorías de división en zonas de uso del suelo, h) la utilización del sitio en relación con la capacidad de infraestructura, i) protección de la renta de sitio disminuyendo el riesgo de impactos externos (efectos laterales), j) planes maestros que guíen las inversiones públicas en infraestructura y den pautas adecuadas al mercado, k) la creación de una variedad de instrumentos de inversión que permitan contar con un amplio rango de sociedades públicas y privadas, l) nuevos flujos de tierras al sistema urbano (administración del crecimiento), m) oferta suficiente de tierras para satisfacer las necesidades del mercado, n) bajos costos de transacción (cuotas, títulos, etc.), o) tiempos de proceso y aprobación de proyectos en tiempo mínimo, p) infraestructura adecuada y oportuna para responder a los requerimientos del mercado de libre competencia, q) libre salida del mercado a los desarrolladores, r) incentivos para construir obras sociales, s) aplicación de la ley para las ocupaciones de terrenos, t) infraestructura adecuada y oportuna según los requerimientos del mercado, u) tierra suficiente para satisfacer todas las necesidades del mercado inmobiliario.<sup>403</sup>

Las megalópolis reflejan la tendencia de exclusión social y económica de una vasta mayoría de la población, así como de una constante concentración de la riqueza inmobiliaria en manos de unos cuantos consorcios. Ahora, la vida en las ciudades termina a menudo en pobreza, desempleo y decadencia social endémicas.<sup>404</sup>

Para la mayoría de los habitantes de las megarurbes y las zonas metropolitanas los servicios urbanos y las posibilidades de acceso a la vivienda se encarecen y reducen notablemente. Crece la marginación y se deterioran los servicios colectivos urbanos, en tanto la delincuencia y la violencia en las urbes aumentan drásticamente.

Los grandes grupos sociales empobrecidos deben recurrir al sector informal de la construcción, sacrificando la calidad de vivienda y de vida. Marginados del mercado habitacional y de la inversión pública en servicios básicos y de equipamiento, sus opciones se reducen a los sitios de menor valor de la periferia, o al mercado de alquiler en condiciones de precariedad creciente.

La segregación de los grupos de altos ingresos en determinadas zonas dentro de las grandes ciudades, así como el crecimiento extensivo de éstas en determinados lugares, ha creado lugares adecuados ligados al creciente uso del automóvil, así como grandes posibilidades de obtener ganancias especulativas en el mercado de tierras.

La segregación espacial, que ha sido objeto de crítica por planificadores por representar el acceso diferencial de la población a los recursos del medio ambiente natural y artificial de la ciudad, según niveles de ingreso, se ha convertido en negocio organizado muy lucrativo para la *inversión inmobiliaria*. Es posible que un solo proyecto inmobiliario consiga por sí solo aprovechar los beneficios geográficos, de ubicación, comunicación, vialidad... de la concentración urbana para incrementar sus negocios.<sup>405</sup>

---

<sup>403</sup> SIEMBIEDA, William J. "Nuevo papel de los mercados de terrenos urbanos: impactos neoliberales en América Latina." *Carta económica regional*. Universidad de Guadalajara, noviembre-diciembre 1996, No. 51, año 9, pp. 32-35.

<sup>404</sup> Vid. JOSEPH, Jaime. "Megaciudades y desarrollo local". *UNRISD Informa*. Suiza, No. 17, verano de 1997, versión electrónica (correo electrónico: info@unrisd.org).

<sup>405</sup> Vid. GEISSE, Guillermo y SABATINI, Francisco. "Renta de la tierra..." *Op. cit.* p. 693.

Estos proyectos orientados a los grupos de altos ingresos son los más preferidos por la inversión inmobiliaria externa. Son los que prevalecen en las grandes zonas metropolitanas del país. Buena parte de la inversión en los megaproyectos se realizan en zonas o lugares altamente comercializables, cuyos precios de la tierra son muy elevados; o bien, se realizan sobre áreas urbanizadas, ya construidas, por lo que se hacen reemplazos o adecuaciones a las obras ya levantadas o modificando el uso del suelo; ello porque el crecimiento residencial extensivo y discontinuo encarece los costos de urbanización.

Bajo la política neoliberal la inversión inmobiliaria se reproduce mediante cinco formas complementarias: a) las rentas inmobiliarias para grandes conglomerados comerciales y financieros nacionales e internacionales, con una amplia participación del capital externo, b) el cambio del uso del suelo a favor de la inversión de capital privado nacional y externo, sin importar que se afecten bienes culturales, c) el paulatino retiro del gobierno del mercado de tierras y de la construcción de habitacional y, en cierta medida, del equipamiento urbano, d) la renta o prácticamente el traspaso de espacios al capital externo, como el cobro por el uso del suelo (carreteras, puertos, aeropuertos, vías, parques, estacionamientos) o los centros de espectáculos y recreación, y e) asegurar la venta de tierras para uso del suelo urbano mediante la modificación legal correspondiente.<sup>46</sup>

La construcción ha sido una de las ramas más afectadas por las crisis económicas recientes. En 1995 el impacto de la crisis fue de tal gravedad que registró una caída drástica del 23.5%, mientras que el PIB nacional caía 6.2%. Esto se debió al desplome de la inversión en grandes obras de infraestructura y a la poca disponibilidad de crédito. Después de la depresión de 1995 los siguientes cinco años fueron de crecimiento consecutivo, estimulado, en lo general, por la recuperación macroeconómica, y en lo particular, por la participación de la inversión privada.

Si se considera 1994 el punto máximo del nivel de producción alcanzado por los sectores productivos —en particular por la construcción— y se otorga 100 al valor producido ese año, para 1995, por la crisis, se redujo a 76.5 y es hasta 1999 que la industria constructora alcanzó el nivel de producción de 1994. Es importante destacar que este sector fue el último en alcanzar este nivel y lo superó en el 2000, con 4.8 puntos porcentuales. En tanto el resto de los sectores económicos lo había hecho desde 1996.

Medida por su tasa media de crecimiento anual la actividad de la construcción con Carlos Salinas y Ernesto Zedillo fue muy similar: 5.3% y 5.4% respectivamente; en términos de su contribución al PIB, disminuyó ligeramente con Zedillo al pasar de 4.3% logrado con Salinas a 4.0%. Esto se debió a la contracción del presupuesto federal durante todo el sexenio, sin embargo, la tasa media pudo sostenerse gracias a la participación de la inversión privada, la cual contribuyó con el 71% promedio anual en el PIB de esta industria.

En términos de infraestructura los grandes proyectos fueron los ausentes en la administración zedillista, pese a que se implementaron obras en petróleo y petroquímica, en electricidad, en comunicaciones y transportes, en agua, riego y saneamiento.

Según datos de la industria constructiva, en el nivel de competitividad en infraestructura México no ha progresado: se ubica en el lugar 44, en carreteras se tiene el

---

<sup>46</sup> PRADILLA Cobos, Emilio. "Las reformas al artículo 27 constitucional y la cuestión agraria". AZUELA de la Cueva, Antonio, *et. al. El artículo 27 y el desarrollo urbano*. México, Cámara de Diputados, 1994, pp. 21-27.

lugar 37; en vías férreas el 44, en transporte aéreo el 33; en puertos el 44; en líneas telefónicas el 46; en salud el 29 y en urbanización el 39.

Con relación a la vivienda, en los últimos años se ha cubierto la demanda, principalmente por la participación de capitales privados, sin embargo aún existe un déficit mayor a las 6 millones de unidades. Además año con año la exigencia aumenta en 750,000 casas, mientras que sólo existe una oferta de 200,000 créditos por año, es decir casi la tercera parte de la demanda. De tal manera que para cubrir el rezago y el requerimiento de hogares es necesario que en los próximos años se construyan algo así como 825,000 casas por año.<sup>407</sup> Adicionalmente se requiere de la construcción de 700 mil casas nuevas al año para atender las necesidades, principalmente, de los nuevos matrimonios y la consecuente formación de hogares independientes.

Lo que se convierte en un gran reto si se observa que mediante los organismos públicos y privados el número de créditos para vivienda al año son 452 mil, en promedio, de los cuales 40% se destina al mejoramiento de vivienda y no a la construcción de una nueva.

La construcción de vivienda se ha vuelto algo imposible para miles de hogares, cuyo poder adquisitivo es muy limitado ante los precios de los inmuebles y lo caro de los créditos, de hecho una quinta parte de la cartera vencida de la banca comercial se debe a créditos a la vivienda.<sup>408</sup>

Considerada como uno de los cimientos del crecimiento económico nacional, la industria de la construcción ha permanecido paralizada en los últimos años, ya que el monto de inversiones requeridas para reactivar la rama, y con ello arrastrar a la actividad económica en su conjunto, no han sido suficientes; sumado a ello, está el tiempo de retorno de las inversiones que marcan en mucho la dinámica de la rama, de ahí su reconocimiento como uno de los termómetros del desenvolvimiento económico.

Con un repunte en su crecimiento en 1996, después de la caída del año anterior, ha mantenido una tendencia a la baja en los siguientes cuatro años, situación que se agudizó en el año 2001 al presentar índices de crecimiento negativos de -3%.

La situación de la caída de la producción obedece, en primer lugar, a la desaceleración del crecimiento de la economía nacional y, en segundo lugar, se debe a la austeridad en la inversión pública, que en el año 2001 fue 5.6% menor que la destinada a la rama en el año anterior.

Con el propósito de mejorar en forma importante la situación de la rama y revertir su estancamiento, el gobierno federal ha destinado cuantiosos recursos a la actividad inmobiliaria y se encuentra promocionando proyectos con tal propósito, como es el caso del Plan 2020 y del Puebla-Panamá. Con éste proyecto se promueven inversiones en carreteras, aeropuertos, puertos, ferrocarriles, gasoductos y líneas de conducción eléctrica por toda la región del sureste. Se busca reactivar también el aspecto crediticio para que los bancos funcionen como apoyo de las inversiones, que otorguen financiamiento de largo plazo a

---

<sup>407</sup> En el año 2001 la actividad constructiva sufrió una caída de 4.5% anual, lo que dejó una pérdida de 184 mil empleos en el sector, además de que cerca de 560 empresas no facturaron. Existen alrededor de 8 mil empresas afiliadas a la Cámara, de las cuales 94% trabajaron durante 2001 a dos terceras partes de su capacidad instalada.

<sup>408</sup> Vid. *El Financiero*, 3 de enero de 2001, p. 3 A.

tasas competitivas para convertir el Plan en un catalizador y multiplicador de inversión y generador empleo.<sup>409</sup>

Para finalizar la exposición de la investigación creo que han quedado precisados los cambios efectuados por las empresas nacionales, particularmente los efectuados por las grandes empresas del capital inmobiliario, que han dejado la contratación estatal como uno de los medios principales de reproducción, el mercado nacional como el referente básico de la inversión, el dominio exclusivo familiar para participar en el mercado accionario y en la asociación con el capital externo para contar con los montos de capital que demandan las obras de construcción.

Para no ser desplazadas del mercado inmobiliario nacional por el capital extranjero las empresas que participan en la construcción formal se han modernizado, producen sobre nuevas reglas, se desplazan a otras ramas de la actividad económica que les aseguren ganancias, se internacionalizan y participan de la competencia mundial (del capitalismo mundializado), se vuelven más especializadas en la venta de servicios, más profesionales en la rama, reciben del gobierno múltiples facilidades y alternativas para continuar invirtiendo de manera lucrativa en el país (el gobierno socializa los costos y privatiza las ganancias), modifica las leyes que limitan el mercado de tierras o determinado tipo de construcciones, compiten por recursos económicos y desplazan al Estado como el principal constructor, financiador, de vivienda y de obras de uso de consumo colectivo.

Se inclinan por las grandes obras constructivas, por las más lucrativas como los denominados megaproyectos y las edificaciones de lujo, utilizan los nuevos instrumentos de financiamiento creados por las medidas neoliberales para la inversión inmobiliaria, se asocian con la banca para financiar obras y para otorgar crédito a los compradores de vivienda, crean sus propios sistemas de ahorro y de financiamiento, se benefician de los rescates millonarios que hace el gobierno con los recursos públicos, participan en las subastas constructivas nacionales e internacionales, con las empresas promotoras, en las licitaciones para la construcción de grandes obras de equipamiento, infraestructura y vivienda, en los procesos de privatización empresarial.

La tesis no agota el estudio de las transformaciones que han tenido que implementar las empresas para adecuarse a los nuevos requerimientos de la inversión inmobiliaria en el capitalismo mundializado. Es una perspectiva analítica más de las muchas que pueden hacerse del tema por los egresados del postgrado. Es una aproximación, un esbozo, una panorámica de lo que acontece con el capital inmobiliario, bajo las políticas neoliberales, según las interrogantes que sirvieron de guía a la presente investigación.

Puede ser la base o servir de sustento a futuras reflexiones que den cuenta de manera más pormenorizada, más precisa, más oportuna de lo que acontece con esta rama de la actividad productiva manufacturera, que continúa siendo una de las ramas más esperanzadoras de las políticas gubernamentales para continuar haciendo de la inversión capitalista un asunto lucrativo privado, un medio de inversión pública para la reactivación de las demás ramas en las que influye de manera directa, pero también su preferencia por su poder de arrastre, por sus efectos multiplicadores sobre el conjunto de la actividad económica nacional.

---

<sup>409</sup> Vid. "Gobierno y sector privado apuntalan la industria de la construcción." *El Financiero, infraestructura para el crecimiento. Suplemento comercial*. Noviembre de 2001, p. 4.



## BIBLIOGRAFIA GENERAL

- ANDERSON, Perry. "Balance del neoliberalismo: lecciones para la izquierda." *Procesos. Revista ecuatoriana de historia*. No. 11. II semestre de 1997, Quito.
- AGUILAR Camín, Héctor. "Desafíos culturales de la globalidad." *Leviatan. Revista de hechos e ideas*. España, invierno 1997, No. 70, II época.
- ALEMAN Valdés, Miguel. *Remembranzas y testimonios*. México, Grijalbo, 1986.
- AMIN, Samir. *Los desafíos de la mundialización*. México, UNAM/Siglo XXI, 1997.
- AMIN, Samir. "Ideología de la mundialización." Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 2001, versión electrónica.
- AMSDEN, A. "Industrialización a través del aprendizaje". *Investigación Económica*. Facultad de Economía, UNAM, No. 204, abril-junio de 1993.
- ARAUJO Rodríguez, Octavio. "Política y neoliberalismo." SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización: crítica a un paradigma*. México, UNAM/Plaza y Janés, 1999.
- AYUSO, Javier. *La América que deja Reagan*. España, Espasa Calpe, 1988.
- BASAVE Kunhardt, Jorge. "El capital financiero nacional e internacional: sustento del modelo neoliberal mexicano." *Problemas del desarrollo*. México, UNAM/IIEc, julio-septiembre de 1995, vol. 26, no. 102.
- BASAVE, Jorge. *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, UNAM/El Caballito, 1996.
- BASABE Kunhardt, Jorge. *Empresas mexicanas ante la globalización*. México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, 2000.
- BALVANERA, Rina. "Calidad a la vista." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, no. 371.
- BASSOLS, Mario, et. al. *Antología de sociología urbana*. México, UNAM, 1989.
- BAKER, George "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora". *Comercio Exterior*, No. 10, octubre de 1989.
- BAKER, George. "Sector externo y recuperación económica en México." *BNCE. Comercio exterior*, No. 5, mayo de 1995, vol. 45.
- BANAMEX. *Examen de la situación económica de México*. México, Banamex, 1990.
- BRACAMONTES, Raúl. "Valuación vs. devaluación". *Obras*, abril de 1995, no. 268, vol. XXIII.
- BRACAMONTES, Raúl. "¡La tierra es de quien la valúa!". *Obras*, enero de 1996, no. 277, vol. XXIV.
- BRAUDEL, Fernand. *La dinámica del capitalismo* [trad. Rafael Tusien T.]. México, FCE, 1986 (Breviarios 427).
- BARRAGÁN, Juan. "Insospechadas tendencias en la planeación urbana." *Obras*, octubre de 1996, no. 286, vol. XXIV.
- BARRAGÁN, Juan Ignacio. "¿De regreso a la vivienda media?." *Obras*, no. 304, abril de 1998, vol. XXV.
- BARRAGÁN, Juan Ignacio. "Los ciclos inmobiliarios." *Obras*, no. 307, julio de 1998, vol. XXV.
- BASSI, Eduardo. *Globalización de negocios. Construyendo estrategias competitivas*. México, Limusa, 1999.

BENDESKY, León. "La globalización. O de cómo se participa desigualmente en la economía internacional." Zona abierta. Suplemento de economía, política y sociedad. *El Financiero*, 22 de octubre de 1993.

BETHELL, Leslie. *Historia de América Latina*. España, Crítica, 1991, vol. V.

CALVA, José Luis. "Mercado y estado en el economía mexicana. Retrospección y prospectiva." *Problemas del desarrollo*. México, II Ec/UNAM, abril-junio de 1997, vol. 28, no. 109.

CALVA, José Luis. "La reforma económica de México. Resultados 1983-1997." U de G. *Carta económica regional*. Marzo-abril de 1998, pp. 29-35.

CAPPI, Mario. "Boom en demanda de locales con vista a la calle". *El Financiero*, 30 de octubre de 1999.

CARDENAS, Lourdes. "Industria manufacturera: los dolores del crecimiento". *La Jornada*. 8 aniversario. 1 de octubre de 1992.

CARRILLO, Laura. "Mercados revueltos y quiebras técnicas." *Obras*, julio de 1999, vol., XXVI, no. 319.

CASTAINGTS Teillery, Juan. "Así vamos... ¿sólo quiebra Serfín o toda la banca?" *El Financiero*, 24 de junio de 1999.

CASTAINGTS T., Juan. "Así vamos... las etapas de la corrupción en México." *El Financiero*, 1 de julio de 1999.

CASTILLO, Alejandro. "México en obra negra." *Obras*, no. 310, octubre de 1998, vol. XXV.

CASTILLO, Alejandro. "A la búsqueda de una política habitacional." *Obras*, no. 250, octubre de 1993, vol. XXI.

CASTILLO, Alejandro. "Grietas en la construcción." *Obras*, no. 300, diciembre de 1997, vol. XXV.

CASTILLO, Alejandro. "La recuperación en el 'desacelere'." *Obras*, no. 301, enero de 1998, vol. XXV.

CASTILLO, Alejandro. "En las grietas de las opciones." *Obras*, no. 305, mayo de 1998, vol. XXV.

CASTILLO, Alejandro. "25 años de política constructiva." *Obras*, no. 307, julio de 1998, vol. XXV.

CASTILLO Peraza, Carlos. "20 años: el globo en busca del mundo." *Nexos*. Enero de 1998, no. 241.

CECEÑA, Ana Esther. *Et. al. Producción estratégica y hegemonía mundial*. México, Siglo XXI, 1995.

CELIS, Darío. "Corporativo" *El Financiero*, 25 de noviembre de 1997.

CERVANTES Galván, Edilberto. "Globalización y procesos regionales." *Nexos*, no. 239, noviembre de 1997.

CEVALLOS, Guadalupe. "Vivienda digna, precio razonable." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, No. 371.

CEVALLOS Almada, Guadalupe. "El perfil del mercado de oficinas de la Perla del Pacífico no es ni tan cosmopolita como el Distrito Federal, ni de enormes empresas como el de Monterrey." *Obras*, septiembre de 2000.

CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Los centros comerciales, más que un lugar para ir de compras." *Obras*, julio de 2000.

- CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Infraestructura para la vivienda. Un reto de grandes proporciones." *Obras*, no. 345, septiembre de 2001.
- CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Reservas territoriales: poca tierra para tantas casas." *Obras*, no. 347, noviembre de 2001.
- CEVALLOS, María Guadalupe. "Corporativos en el DF. Un mercado con mucho movimiento." *Obras*, octubre de 2001.
- CEVALLOS, Guadalupe. "Complacer a un cliente cada vez más internacional." *Obras*, octubre de 2001.
- CEVALLOS Almada, Guadalupe. "Detonantes del desarrollo inmobiliario." *Obras*, octubre de 2001.
- CMIC. *Veinticinco años de la industria mexicana de la construcción*. México, CMIC, 1978.
- CONCHEIRO B., Elvira. "Privatización y recomposición del poder económico en México." *México: pasado, presente y futuro. Del proteccionismo a la integración/Apertura y crisis de la economía*. México, UNAM/Siglo XXI, 1996, t. I.
- CONCHEIRO Borquéz, Elvira. *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. México, UNAM/Era, 1996.
- CONNOLLY, Priscilla. "Weetman Dickinson Pearson: el contratista de don Porfirio." UNAM. *Universidad de México*, mayo de 1996, no. 544.
- CONNOLLY, Priscilla. "S. Pearson & son: contratista de obras públicas." MARICHAL, Carlos y CERUTTI, Mario (Comp.). *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*. México, UANL/FCE, 1997.
- COPLAMAR. *Necesidades esenciales en México. Vivienda*. México, Coplamar/Siglo XI, 1982.
- CORTÉS, Maricarmen. "Grava suelta" *Expansión*, septiembre 24 de 1997, vol., XXIX, no. 725.
- CHOMSKY, Noam y DIETERICH, Heinz. *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*. México, Contrapuntos, 1997, 5a. reimp.
- CHRISTMAN, John H. "Maquiladoras y TLC". *Expansión*, no. 602, octubre de 1992.
- CHRISTMAN, John H.. "Larga vida a las maquiladoras." *Expansión*, marzo de 1993.
- DE BERNIS, Gerard. "Mundialización y crisis en Asia del Este." BNCE. *Comercio exterior*. Enero de 1999, no. 1, vol. 49.
- DE LA ROSA Medina, Tomás. "En la trinchera nacional." *Obras*, no. 343, julio de 2001.
- Departamento de Investigación y Desarrollo Grupo Expansión. "Constructoras perfil 96: ¿recuperación virtual?" *Obras*, no. 297, septiembre de 1997, vol. XXV.
- DOMÍNGUEZ Villalobos, Lilia y BROWN Grossman, Flor. *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana*. México, Miguel Ángel Porrúa/UNAM, 1998.
- DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. "La economía mexicana: ¿hacia la maquilación?" *Investigación económica*. Facultad de Economía/UNAM, julio-septiembre de 1994, no. 209.
- DOMÍNGUEZ Yáñez, J. Guillermo. *El pensamiento económico en la historia: dos enfoques*. Facultad de Economía/UNAM, 1998.
- DOS Santos, Theotónio. "Neoliberalismo: doctrina y política." BNCE. *Comercio exterior*. no. 6, junio de 1999, vol. 49.

- DUSSEL Peters, Enrique. "Saldos del modelo exportador." *Expansión*, septiembre, de 1998, No. 749, vol. XXIX. DUSSEL Peters, Enrique. "Saldos del modelo exportador." *Expansión*, septiembre, de 1998, no. 749, vol. XXIX.
- EGGERS, Leopoldo. "Construcción: una de cal." *Expansión*, 15 de julio de 1998, no 745, vol. XXIX.
- ENGELS, Federico. "Contribución al problema de la vivienda." MARX, Carlos y ENGELS, Federico. *Obras escogidas*. Moscú, Progreso, 1974, t. II, p. 326.
- ESCAMILLA, Lorena. "Ladrillo a ladrillo. Pulte espera vender cerca de 10,000 viviendas." *Expansión*, febrero, 2002, no. 834, vol. XXXIII, p. 20.
- FERNANDEZ, Joaquín. "El mundo en expansión." *Expansión*, No. 742, junio de 1998, vol. XXIX.
- FERNANDEZ-Vega, Carlos. Expediente Fobaproa, *La Jornada virtual*.
- FERRER, Aldo. *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional*. Argentina, FCE, 1999, 1a. reimp. (colección popular, 540).
- FERRO, Raúl. "Demoler y reconstruir. Las grandes constructoras de la región se transforman en empresas de servicios." *América economía*. no. 121, julio de 1997.
- FINSAT. *El Financiero* Satellite News Service (Finsat), contacto@elfinanciero.com.mx. Lunes, 26 de noviembre de 2001.
- FRÍAS, Rafael. "IP: nuevo motor de la reactivación." *Obras*, diciembre de 1996, no. 288, vol. XXIV.
- FRIAS, Rafael y MEDINA, Patricia. "Inversiones de la iniciativa privada en 1977". *Obras*, no. 302, febrero de 1998, vol. XXV.
- FRIEDMAN, Milton/Rose. *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*. España, Grijalbo, 1980, 2a. ed.
- FUENTES, Carlos. *Por un progreso incluyente*. México, IEESA, 1997.
- GALEANO, Eduardo. "El poder es un señor muy distraído." *La Jornada*, 24 de diciembre de 1998.
- GARCÍA, Brigida. "La fuerza de trabajo en 1995. Las implicaciones del nuevo modelo de desarrollo." *Demos*, op. cit. Colegio de México, 1996.
- GARCIA Elizalde, Pedro. *Estudios e informes de la Cepal. El desarrollo frutícola y forestal y sus derivaciones sociales*. Chile, ONU, 1986, no. 57.
- GARCIA Peralta, Beatriz. "La lógica de las grandes acciones inmobiliarias en la ciudad de Querétaro." *Estudios demográficos y urbanos*. Colmex, vol. 1, no. 3, septiembre-diciembre de 1986.
- GAVIÑO Ambriz, Jorge. "Fideicomiso de vivienda, desarrollo social y urbano". *Economía metropolitana*. México, vol., 5, no., 26, abril de 1995.
- GRAY, John. "Las desilusiones del capitalismo globalizado. Falso amanecer." *Nexos*, agosto de 1999, no. 260.
- GARRIDO, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." *BNCE. Comercio exterior*, no. 8, vol. 47, agosto de 1997.
- GARRIDO, Celso. "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." *Comercio exterior*, vol. 51, núm. 12, México, diciembre de 2001, versión electrónica.
- GEISSE, Guillermo y SABATINI, Francisco. "Renta de la tierra y heterogeneidad urbana." GILLY, Adolfo. "El interregno y el aventurero". *La Jornada*, 2 de octubre de 1997.

- GLYN, Andrew y SUTCLIFFE, Bob. "El nuevo orden capitalista: ¿global pero sin liderazgo?" SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización: crítica a un paradigma*. México, UNAM/Plaza y Janés, 1999.
- GONZÁLEZ Aréchiga, Bernardo y RAMÍREZ, José Carlos. "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora". *Comercio exterior*, no. 10, octubre de 1989.
- GONZÁLEZ Chávez, Eduardo. "La crisis actual y el Estado neoliberal." ORTÍZ Wadgymar, Arturo, et. al. *México: presente y futuro. Del proteccionismo a la integración / Apertura de la economía*. México, UNAM/Siglo XXI, 1996, tomo I.
- GONZALEZ, Leonardo. "Estimación de la demanda de vivienda." *El trimestre económico*, octubre-diciembre de 1997, no. 256, vol. LXIV (4).
- GRANADOS, Oscar y BOLAÑOS, Martha. "En busca del mercado perdido." *Obras*, no. 318, junio de 1999, vol. XXVI, p. 94.
- GRAY, John. "Las desilusiones del capitalismo globalizado. Falso amanecer." *Nexos*, agosto de 1999, no. 260
- GUILLEN Romo, Héctor. "El neoliberalismo en América Latina." *Investigación económica*. Facultad de Economía/UNAM, julio-septiembre de 1994, no. 209.
- GUILLEN Romo, Héctor. *La contrarrevolución neoliberal*. México, Era, 1997.
- GUTIERREZ Arriola, Angelina. "La inversión extranjera: mito y realidad." *Problemas del desarrollo*. México IIEc/UNAM, julio-septiembre de 1998, no. 114, vol. XXIX.
- GUTIÉRREZ, Elvia. "Se inclina el capital foráneo por la inversión especulativa." *El Financiero*, 9 de diciembre de 1999.
- HARVEY, David. "Valor de uso, valor de cambio y teoría de la utilización del suelo urbano." BASSOLS, Mario, et. al. *Antología de... Op. cit.*
- HAYEK, Friedrich A. *Camino de servidumbre*. España, Alianza, 1990, 2a. ed.
- HERNANDEZ, Luis. "Tribasa. Se diluye la jaqueca." *Expansión*, 15 de julio de 1998, no. 745, vol. XXIX.
- HERNÁNDEZ Navarro, Luis. "De Seattle a Génova. Cuando la lucha es una fiesta." *La Jornada*, 22 de julio de 2001, versión electrónica.
- HOBSBAWN, Erick. *La era del imperialismo 1857-1914*. España, Labor universitaria, 1989.
- HUERTA G., Arturo. "La crisis del neoliberalismo mexicano". IIEc/UNAM. *Problemas del desarrollo*. Abril-junio de 1995, vol. 26, no. 101.
- INEGI. *Indicadores sociodemográficos de México (1930-2000)*.
- IBARRA, Marisela. "Los metales en la industria de la construcción". *Obras*, no. 323, noviembre de 1999, vol. XXVI.
- IBARRA Yunez, Alejandro. "Retos de los encadenamientos productivos de empresas mexicanas en la apertura económica." BASAVE Kunhardt, Jorge. *Empresa... Op. cit.*
- IBAÑEZ, Abel. "Programa 1995 de Casa propia". *Economía metropolitana*. México, vol., 5, no., 26, abril de 1995.
- IBAÑEZ Aguirre, José Antonio, et. al. *Transformaciones mundiales, crisis y deudas*. México, IAPS, 1998, pp. 51-53.
- JADRESIC, Alejandro. "La transformación de la producción, el crecimiento y la competitividad internacional en la experiencia chilena." *Estudios e informes de la CEPAL. La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*. Chile, ONU, 1993.

- JALIFE-Rahame, Alfredo. "El engaño infernal del milenio". *El Financiero*, 6 de marzo de 1999.
- JALIFE-Rahme, Alfredo. "La globalización de las mafias." *El Financiero*, 10 de septiembre de 1999.
- JOSEPH, Jaime. "Megaciudades y desarrollo local". *UNRISD Informa*. Suiza, no. 17, verano de 1997, versión electrónica (correo electrónico: info@unrisd.org).
- JUDSON, Fred. "El ajuste y las agendas nacionales centroamericanas." *ECA. Estudios centroamericanos*. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", julio-agosto de 1998, no. 597-598, año LIII.
- KERBER, Víctor y OCARANZA, Antonio. "Las maquiladoras japonesas." *Investigación económica*. Facultad de Economía/UNAM, abril-junio de 1993, No. 204.
- KHUN, Thomas. *La estructura de las revoluciones científicas*. México, FCE, 1971.
- KLEIN, Naomi. "No Logo". *La Jornada*, 22 de julio de 2001, versión electrónica.
- KOSIK, Karel. "La ciudad y lo poético." *Nexos*, no. 242, febrero de 1998.
- KUNTZ Ficker, Sandra y CONNOLLY, Priscilla (coords.). *Ferrocarriles y obras públicas*. México, Instituto Mora, 1999.
- KRAKKINGER, Joseph. *Fusiones y adquisiciones de empresas. Una estrategia vital de negocios en el 2000*. México, McGraw-Hill.
- KURI, Armando. "Competitividad y relaciones internacionales". *Economía Informa*, Facultad de Economía/UNAM, No. 219, julio de 1993.
- LEÓN, Dulce María. "¿Desaparece el Estado-nación." *Economía Informa*. Facultad de Economía/UNAM, número 269, Julio-agosto de 1998.
- LORA, Eduardo. "Una década de reformas estructurales en América Latina: qué se ha reformado y cómo medirlo." *BID. Pensamiento iberoamericano. Revista de economía política. América Latina después de las reformas*. España, BID, 1998.
- MANZANO Ramírez, Alejandro y MONDRAGÓN, Roberto. "Una nueva generación de materiales: los composites o materiales compuestos." *Investigación hoy*. Marzo-abril 1999, IPN, no. 87.
- MARTINEZ Staines, Javier. "Grupo ICA. Manual de sobrevivencia." *Expansión*, no. 771, vol. XXX, agosto de 1999.
- MARX, Karl. *El capital*. Libro primero. El proceso de producción del capital. México, Siglo XXI, 1975 (biblioteca del pensamiento socialista), tomo I/ vol. 3, 3a. ed.
- MARX, Karl y [ENGELS, Friedrich]. *El capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI, 1984, vol. 8, 3ª. ed.
- MARX, Carlos. *El capital. Crítica de la economía política*. México, FCE, t. III.
- MARX, Karl. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (grundrisse) 1857-1858*. México, Siglo XXI, 1978, vol. I., 10ª. ed.
- MARX, Carlos y ENGELS, Federico. *La ideología alemana*. (Trad. Wenceslao Roces). México, ECP, 1977, 2a reimp.
- MAYA Amibia, Carlos Javier."Dilemas de la globalización." *Conacyt. Ciencia y desarrollo*. Septiembre-octubre de 1999. no. 148, vol. XXV.
- MENDEZ, Jesús. "Los desafíos del mercado laboral mexicano." *Economía Informa*. Facultad de Economía/UNAM, No. 269, julio-agosto de 1998.
- MORALES, Josefina. *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*. México, UNAM/Nuestro Tiempo, 1992.

- MONSIVÁIS, Carlos. "Apocalipsis y utopías." *La Jornada semanal*, no. 213, 4 de abril de 1999.
- MORERA Camacho, Carlos. "Los grupos de capital financiero en México, transformaciones en la apropiación privada de la riqueza social: a un cuarto de siglo". *Problemas del desarrollo*. México, IIEc/UNAM, enero-marzo de 1995, vol. 26, No. 100.
- MORERA Camacho, Carlos. "Los flujos de inversión de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos". BNCE. *Comercio exterior*. Febrero de 1999, No. 2, vol. 49.
- MUÑOZ Valencia, Araceli. "Las empresas de los 10 hombres más ricos generan 14.87% del PIB." *El Financiero*, 24 de noviembre de 1977.
- NIVON Bolán, Eduardo. "Territorio y relaciones culturales en la periferia urbana". *Bien común y gobierno*. México, Fundación Rafael Preciado, año 2, no. 24, noviembre de 1996.
- OLGUIN, Claudia. "No más cuarteaduras". *Expansión*, No. 721, Vol. XXIX, julio 30 de 1997.
- OPALIN, León. "Visión de largo plazo de la industria maquiladora de exportación." *El Financiero*, 8 de abril de 2002.
- ORDOÑEZ, Sergio. "La reestructuración productiva de la industria en México." *Problemas del desarrollo*. México, IIEc/UNAM, octubre-diciembre de 1997, vol. 28, no. 111.
- ORTIZ Flores, Enrique. "El derecho a la vivienda en el tercer informe". *La Jornada*. "Derechos humanos y ciudadanía." Suplemento mensual, no. 12, 18 de septiembre de 1997.
- PAREDES, Raphael. "Cotizando en la BMV". *Obras*, noviembre de 1995, no. 275, vol. XXIII.
- PARGUEZ, Alain. "La era de la austeridad", y a GUILLEN-Romo, Héctor. "El neoliberalismo de Hayek: desde *The Road of Serfdom* hasta *Law, legislation and liberty*". *Investigación económica*, Facultad de Economía-UNAM, julio-septiembre de 1992, No. 201.
- PRADILLA Cobos, Emilio. "Las reformas al artículo 27 constitucional y la cuestión agraria". AZUELA de la Cueva, Antonio, *et. al. El artículo 27 y el desarrollo urbano*. México, Cámara de Diputados, 1994.
- PEREZ, Mireya y LOJERO, Ma. Teresa. "Un solo camino: exportar". *Obras*, noviembre de 1995, no. 275, col. XXII.
- PEREZ-Moreno, Lucía. "TLC. Entre festejos y lamentos." *Expansión*. Diciembre de 1998, No. 755, vol., XXIX.
- PERLÓ, Manuel. *El paradigma porfiriano, historia del desagüe del Valle de México*. México, UNAM/Purrúa, 1999.
- PETRAS, James. "Alternativas al neoliberalismo en América Latina. (Perspectivas para la liberación)." *Excelsior*, 28 de junio de 1995.
- PETRAS, James. *Globalización: una crítica epistemológica*. México, UNAM, 1999.
- PETRAS, James. *Globaloney (La globalización de la tontería)*. El lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda. Argentina, Antídoto, 2000.
- PETRAS, James y MORLEY, Morris. "Los ciclos políticos neoliberales: América Latina 'se ajusta' a la pobreza y a la riqueza en la era de los mercados libres." SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización... Op. cit.*
- PIEDRAGIL, Andrés y LUNA, David. "Un proyecto por consolidar." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, No. 371.

PIETROBELLI, Carlo. "El proceso de diversificación de exportaciones en Chile." *Estudios e informes de la CEPAL. La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*. Chile, ONU, 1993.

RABASA, Emilio y CABALLERO, Gloria. *Mexicano: ésta es tu constitución*. México, Miguel Ángel Porrúa/Cámara de Diputados, 1994, 9a. ed.

RAMÍREZ, José Carlos y GONZÁLEZ Aréchiga, Bernardo. "Reestructuración y apertura del sector automotriz en México". *Investigación Económica*, Facultad de Economía/UNAM, No. 204, abril-junio de 1993.

RAMÍREZ, José Carlos. "Los modelos de organización de las industrias de exportación en México." BNCE. *Comercio exterior*, enero de 1997, pp. 27-37.

RAMÍREZ Tamayo, Zacarías y FERNANDEZ Nuñez, Joaquín. "Corporación Geo." *Expansión*, febrero de 1997, vol. XXIX, no. 710.

RAMÍREZ Tamayo, Zacarías. "Construcción. El día que escaseó el presupuesto." *Expansión*, 29 de julio de 1998, no. 746, vol. XXIX.

RAMÍREZ Tamayo, Zacarías. "Wal-Mart el vendedor más grande de México." *Expansión*, marzo de 2002, año XXXIII, no. 835.

RANGEL, Kinxoc. *La autoconstrucción*. México, IMCC, 1999.

REYES, Adriana. "Canales con valor." *Obras*, mayo de 1999, vol. XXVI, no. 317.

RICO Tovar, Guadalupe. "Consorcio Hogar: después del resbalón." *Expansión*, 12 de agosto de 1998, no. 747, vol. XXIX.

RIVAS Mira, Fernando. "Teoría de la globalización y el Foro de Cooperación Asia Pacífico." BNCE. *Comercio exterior*, no. 12, diciembre de 1996, vol. 46.

ROCHA Zárate, Luis. "Situación actual de la industria de la construcción en México". *El Financiero*, 19 de noviembre de 1993.

RODRIGUEZ Reina, José Ignacio. "Nuevo empresariado: la política como inversión". *Este País. Tendencias y opiniones*. Enero de 1992, no. 10.

ROMERO, Silvia. "Las diez peores empresas de 2001." *La Jornada*, 5 de enero de 2002.

ROMERO López, Miguel Ángel. "Construcción para el turismo." *Obras*, no. 324, diciembre de 1999, vol. XXVI.

ROSADO, Ana María. "Modernización tecnológica y organización del trabajo en el sector bancario". *El cotidiano*, UAM, no. 80, noviembre-diciembre de 1996.

RUIZ, Yolanda. "URBI cosecha en el desierto." *Expansión*, noviembre de 1999, no. 779, año XXX.

SALAMA, Pierre. "Algunas lecciones de la historia reciente de América Latina." BMCE. *Comercio exterior*, no. 6, vol. 45, junio de 1995.

SALAS-Porras, Alejandra. "Estructuras, agentes y constelaciones corporativas en México durante la década de los noventa." *Revista mexicana de sociología*. México, UNAM, No. 4/97, octubre-diciembre de 1997, año LIX.

SALAS-Porras, Alejandra. "Globalización e intereses empresariales organizados en México." Facultad de Ciencias Políticas/UNAM. *Revista de ciencias políticas y sociales*. No. 173, septiembre de 1998.

SALAS-Porras, Alejandra. "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización." Cepal. *Revista de la Cepal*. Chile, agosto de 1998, no. 65.

SALINAS León, Roberto. "Economía mexicana 1969-1999. Los años perdidos." *Expansión*, no. 770, julio de 1999, año XXX.



SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización: crítica a un paradigma*. México, UNAM/Plaza y Janés, 1999.

SEMO, ENRIQUE. "A desbaratar el modelo republicano. Con Clinton se inicia el abandono general del neoliberalismo." *Proceso*, No. 842, 21 de diciembre de 1992.

SHIELDS, David. "Infraestructura básica. El gran reto para el desarrollo nacional." *El Financiero*. "Suplemento especial", julio de 1999.

SIEMBIEDA, William J. "Nuevo papel de los mercados de terrenos urbanos: impactos neoliberales en América Latina." *Carta económica regional*. Universidad de Guadalajara, noviembre-diciembre 1996, no. 51, año 9.

SJOBLOM, Leif M. "Brinde por la creación de valor." *Expansión*, octubre de 1999, no. 777, año XXX.

SKLAIR, Leslie. "La subcontratación internacional. Análisis comparativo entre China y México". *Comercio Exterior*, no. 10, octubre de 1989.

SOROS, George. "Capitalismo global. ¿Última llamada?". *Nexos*, agosto de 1999, no. 260.

STOCKMAN, David A. *El triunfo de la política. Por qué fracasó la revolución de Reagan*. México, Grijalbo, 1986, 431 pp.

TAMAYO, Zacarías. "¿Quedó atrás la zona de derrumbes?". *Expansión*, no. 749, vol. XXIX, septiembre de 1998.

THATCHER, Margaret. *Los años de downing street*. España, El País-Aguilar, 1994, 2a. ed.

TOPALOV, Christian. "La formación de los precios del suelo en la ciudad capitalista: introducción al problema de la renta". BASSOLS, Mario *et. al.* (Comps). *Antología de... Op. cit.*

TOVAR Nieves, Yolanda. "La casa que falta". *El Financiero*, 5 de abril de 1994.

VÁZQUEZ Motalbán, Manuel. "La dama de hierro se convierte en la novia de Drácula." *La Jornada*, 9 de octubre de 1999.

VELAZQUEZ Vadillo, Fernando. "La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México." BASABE Kunhardt, Jorge. *Empresas mexicanas ante la globalización*. México, UNAM/Miguel Ángel Porrúa, 2000.

VERA-Vasallo, Alejandro. "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe." Cepal. *Revista de la cepal*. Diciembre de 1996, no. 60.

VIDAL, Gregorio. "Las transformaciones de los mercados de capital y el desarrollo de la crisis." *Comercio exterior*, vol. 49, no. 2, México, febrero de 1999, versión electrónica.

VILAS, Carlos M. "Seis ideas falsas sobre la globalización. Argumentos desde América Latina para refutar una ideología." SAXE-Fernández, John (coord.). *Globalización: crítica a un paradigma*. México, UNAM/Plaza y Janés, 1999.

VILLARREAL, René y RAMOS, Rocío. "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica." *Comercio exterior*, septiembre de 2001, no. 9, p. 773.

VINIEGRA González, Gustavo. "Verdades y mentiras de las empresas exportadoras en México. El PIB expropiado." "Lunes en la Ciencia". *La Jornada*, 31 de diciembre del 2001.

VIZCAINO, Roberto. "Fronteras abiertas". *Jueves de Excelsior*, 7 de septiembre de 1989.

WALLERSTEIN, Immanuel. *Después del liberalismo*. México, UNAM/Siglo XXI, 1998, 2a. ed.

ZAMARRIPA, Roberto. "Desplazados del centro a la periferia, 2 millones de colonos". *La Jornada*, 7 de agosto de 1989.

ZICCARDI, Alicia. *Las obras públicas de la ciudad de México (1976-1982). Política urbana e industria de la construcción*. México, UNAM, 1991.