



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

**LA TRANSNACIONALIZACIÓN DEL GRAN CAPITAL EN MÉXICO:
IMPLICACIONES PARA EL DESARROLLO CAPITALISTA EN EL MARCO DE
LA GLOBALIZACIÓN**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN ECONOMÍA

PRESENTA:

MARIO HUMBERTO HERNÁNDEZ LÓPEZ

TUTOR: DR. MIGUEL ÁNGEL RIVERA RÍOS

CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F., OTOÑO DE 2011

**Se agradece el auspicio del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)
para la realización de este posgrado.**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

A la memoria de mi madre
María Esther López (1947-2009)

A mi hermano Alejandro

A mi sobrina Sophía Ximena

Se constituyó una minoría de los que condujeron la sociedad y cuyo poder creció, y se reservaron lo mejor para sí mismos, de modo que a la mayoría sólo le quedaba lo sobrante. La mesa no estaba puesta para todos.

—Erich Fromm, *El amor a la vida*

ÍNDICE

Agradecimientos	7
Introducción	9
Capítulo I. Desarrollo tardío y atraso frente a las transformaciones de la economía mundial	16
1. Introducción	16
2. Complejidad y dinámica del capitalismo (marco teórico de referencia)	18
3. El ciclo largo de reestructuración sistémica en la economía mundial	23
A. La onda larga de reestructuración sistémica	24
B. El ascenso del neoliberalismo	28
C. Crisis global y deslegitimación del neoliberalismo	30
4. Desarrollo tardío: teoría y experiencias	35
A. La economía del desarrollo	35
B. Industrialización tardía y contribuciones heterodoxas sobre el desarrollo	39
C. El desarrollo tardío y las diferentes trayectorias de los países "A" y "B"	43
Capítulo II. El gran capital y el desarrollo económico	51
1. Introducción	51
2. Naturaleza y papel del Estado en las sociedades capitalistas	53
A. El capital monopolista	59
B. Una propuesta interpretativa	62
3. El papel del Estado en el desarrollo capitalista y el factor institucional	64
A. El problema que antecede al Estado desarrollista	64

B.	La matriz institucional y su inherencia sobre el desempeño económico	66
C.	Dependencia de la trayectoria y cambio institucional	69
D.	Cambio de trayectoria e impulso al desarrollo	71
4.	El empresariado y la industrialización en México	75
A.	Agotamiento del modelo de sustitución de importaciones	77
B.	La “ruptura” y el restablecimiento del gran capital con el Estado (1970s y 1980s)	80
Capítulo III. Estado y gran capital en la modernización de la economía mexicana		83
1.	Introducción	83
2.	La trayectoria institucional	84
A.	Antecedentes: la institucionalización del atraso	86
B.	La representación del gran capital frente al Estado	88
3.	La reforma neoliberal mexicana	91
A.	La justificación del giro hacia el neoliberalismo	92
B.	La modernización neoliberal y la reorganización de los grupos de poder	93
C.	El papel de los grandes grupos frente a la globalización en la lógica del poder	101
D.	Erosión de legitimidad y crisis en el salinismo	104
4.	Modernización y continuidad institucional: la preservación de intereses	107
5.	El respaldo estatal al gran capital	112
A.	Privatizaciones	112
B.	Apertura y política cambiaria	115
C.	Política fiscal	116
D.	Política monetaria	119
E.	Concesiones dirigidas	120
6.	Concentración y centralización de capital	123

Capítulo IV. La expansión transnacional del gran capital mexicano	131
1. Introducción	131
2. La empresa transnacional en los países tardíos	132
A. El concepto de transnacionalización	132
B. La transnacionalización en los países tardíos	134
3. La empresa transnacional mexicana	139
A. La expansión transnacional de las empresas mexicanas	139
B. La ETN mexicana entre las ETN del mundo en desarrollo	142
4. Procesos de expansión transnacional de grupos seleccionados	151
A. Cemex	151
B. América Móvil	157
C. Telmex	162
D. FEMSA	166
E. Gruma	170
F. Bimbo	174
G. Grupo Alfa	178
H. Vitro	181
I. Balance sobre el desempeño de la ETN mexicanas	184
Capítulo V. La reestructuración industrial en México y el papel del gran capital	188
1. Introducción	188
2. La modalidad neoliberal de inserción a la globalización	189
3. Reestructuración industrial y posicionamiento del gran capital	196
4. Gran capital, innovación y desarrollo	211
A. México y la innovación	211
B. Gran empresa nacional e innovación	216
5. La competitividad de México ante el mundo	223
Conclusiones	231
Bibliografía y hemerografía	242

AGRADECIMIENTOS

Jean Piaget afirmaba: “uno no sabe lo que ve, sino que ve lo que sabe”. La presente investigación es la culminación de un proceso largamente esperado, fraguado a lo largo de años de interés por el estudio de los problemas de nuestra sociedad, en aras *de ver un poco más*. A lo largo del proceso de elaboración de esta tesis, he tenido la fortuna de contar con diferentes respaldos que valoro ampliamente. Tuve la fortuna de que la Universidad Nacional Autónoma de México me abrió de nuevo un espacio en sus aulas. La Facultad de Economía —mi *alma mater*— fue el recinto en el que me rodeé otra vez de profesores determinantes en mi formación como economista, gracias a sus lecciones provechosas en los seminarios de “Economía Internacional”, “Economía Política”, “Globalización, Conocimiento y Desarrollo” y “Economía Política del Poder”.

Agradezco especialmente al Dr. Miguel Ángel Rivera su generosa disposición a asesorar esta tesis; desde que apenas era un esbozo muy precario hasta su finalización, conté con su orientación, recomendaciones y correcciones siempre puntuales; en él reconozco a un extraordinario académico y una gran persona.

Manifiesto mi gratitud con el comité tutor: los doctores Alejandro Dabat y José de Jesús Rodríguez me hicieron aportes sustanciales en las evaluaciones semestrales, mismos que me llevaron a hacer un esfuerzo mayor para mejorar la investigación. Esta gratitud se hace extensiva a las doctoras Mónica Gambrill y Carmen del Valle, quienes se integraron al jurado final y me favorecieron con sus observaciones críticas en el examen de candidatura.

El trabajo contó con el interés de camaradas y colegas de la Facultad de la Contaduría y Administración, de la Facultad de Economía, así como de la UAM Azcapotzalco; con algunos de ellos presenté y discutí avances de esta investigación. Destaco el apoyo de Cristobal Torres, quien durante ya varios lustros me ha dado su amistad, siempre con paciencia, lealtad y franqueza, y quien se mantuvo interesado por el pro-

greso de esta tesis, exhortándome a solventar los escollos. Fueron muy valiosos los rigurosos comentarios críticos de Seyka Sandoval, de quien aprendí bastante en muy poco tiempo. Carlos Núñez me alentó con sus observaciones siempre respetuosas y alentadoras a mi trabajo, y además me ha distinguido con su amistoso compañerismo. Edgar Acatitla perennemente estuvo interesado en el desarrollo de esta tesis, y me ofreció sus observaciones teóricas y metodológicas, que espero desarrollar más extensamente en futuras investigaciones. Carmen Sánchez me alentó con su cariño y amistad, e indirectamente puso a prueba las aserciones de esta investigación.

Un bastión fundamental fue mi familia. Particularmente mi hermano Alejandro y mi sobrina Sophía Ximena, supieron aguantar la falta de tiempo que les dispense durante esta investigación, en reconocimiento de que en buena parte es también por ellos que este proceso tenía sentido. No puedo soslayar el impulso que recibí de mi compañera Delia Martínez Montesinos, quien tanto representa para mí, su amor fue un maravilloso estímulo con la esperanza de un futuro común.

Como siempre, al margen del respaldo colectivo, la responsabilidad de la investigación es enteramente propia.

El autor

INTRODUCCIÓN

Desde inicios de los 1990s los cambios estructurales en la economía global se han acelerado. Este proceso ha generado efectos ambivalentes para los países en desarrollo. Si bien las fuerzas potenciadoras del desarrollo nacional son enormes, en la medida que se han amplificado los flujos de conocimiento a escala global, llegando a territorios y localidades antes relativamente aislados. Por otro lado, los países que se caracterizan por lo que llamaremos bajas capacidades nacionales de absorción, se han visto confrontados con procesos que han agudizado las desigualdades sociales y con ello, desvirtuado las ganancias de la globalización. En esa última categoría se encuentra México.

Para ubicar con mayor precisión la situación de nuestro país, es preciso remitirnos a los factores que actuaron como fuerzas históricas conformadoras en el periodo previo. La economía mexicana, ya debilitada por una crisis, experimentó a partir de comienzos de los 1980s una serie de cambios orientados por la doctrina neoliberal, mismos que le presentaron posibilidades de desarrollo capitalista, pero al mismo tiempo, han acentuado problemas estructurales entre los que destacan una fuerte dispersión e inefectividad en aprendizaje tecnológico e innovación.

Un rasgo central de la reforma neoliberal, tal como fue implementada en el país, ha sido el cambio en la estructura del poder económico. Durante las décadas de posguerra el Estado tuvo un papel conductivo, y aunque paulatinamente los llamados grandes grupos de capital privado tomaron el control político, había cierto equilibrio con el capital no monopólico ya que existían objetivos estratégicos asumidos al menos formalmente por todo el empresariado. Con la reforma neoliberal vino una desarticulación y rearticulación del gran capital, pero sobre todo un uso faccioso de su influencia política que respondía al carácter de la nueva composición de la coalición dominante. Aunque había continuidad entre la etapa de pre-crisis y la neoliberal en cuanto a la débil representación de los intereses en pro del aprendizaje social, el Estado respondió a las de-

mandas inmediatas de los grandes grupos económicos. Pero el problema central se ubicó primero en la composición facciosa de la coalición y no en el Estado, de lo que se infiere que para que el Estado adoptara estrategias desarrollistas, primero tendría que cambiar el carácter de la coalición.

El neoliberalismo ha consolidado grupos oligárquicos de capital nacional, especialmente a través de las privatizaciones, lo que ha agudizado la concentración y centralización de capital. Esta concentración apuntala resistencias al cambio institucional y obstaculiza el desarrollo. Lo singular de este proceso de concentración y centralización es que ha dado lugar a una nueva modalidad de acumulación de capital que llamaremos de transnacionalización *acotada o limitada*, por utilizar como punto de apoyo el control del mercado interno (expresión de su poder faccioso) para expandirse en países de igual o menor nivel de desarrollo, preferentemente en mercados regionales muy específicos (Estados Unidos y América Latina). Para sostener la expansión exterior, el gran capital se afianza en su influencia política sobre instancias de gestión económica, lo que le permite limitar la competencia interna (encarecer de paso insumos o servicios), llegar a acuerdos de reparto de espacios con el capital extranjero, favoreciendo su potencial de acumulación gracias a privilegios fiscales.

Esta expansión está caracterizada por la inversión productiva y financiera más allá de nuestras fronteras, lo que responde a una lógica de reacción ante la competencia del exterior generada por la apertura de la economía mexicana iniciada en los 1980s y profundizada en los 1990s, por lo que el proceso se enmarca en las transformaciones recientes de la economía mexicana, sobre todo la manipulación de la privatización en beneficio de los nuevos magnates. Fenoménicamente la problemática radica en el Estado al que se le atribuye una responsabilidad en la definición del proyecto nacional y las reglas para cumplirlo. Si nos atenemos puramente al nivel estatal y con propósitos clasificatorios, diferenciaremos entre los países tardíos de inserciones activas a la globalización tipo "A" (Asia oriental, China, India), y los de tipo "B" (América Latina, con el creciente despegue de Brasil del resto).

Lo que no debe descuidarse es cómo están cohesionados los grupos que detentan la mayor parte de los activos de riqueza y que por tanto tienen una incidencia determi-

nante en las decisiones críticas de la gestión económica. El problema presenta varias posibilidades límite y una intermedia: *a)* los grupos de poder económico están desarticulados y la gestión pública es errática, *b)* están articulados en torno a objetivos no desarrollistas, *c)* están articulados en torno a objetivos desarrollistas. El caso de México está dado por el pasaje de la variante *b)* a la *a)*.

Cabe recordar que a partir de la etapa terminal de la sustitución de importaciones, el gran capital utilizó su base nacional y el apoyo del Estado para expandirse hacia el exterior, centrándose en sectores industriales maduros con limitado impulso a la innovación; lo anterior implicó ceder los sectores tecnológicamente más avanzados al capital extranjero. En la fase de crisis y re inserción internacional, las políticas estatales resintieron la fragmentación de los grupos de capital. Como resultado, la nueva élite se orientó de manera más decisiva a la captura de rentas de monopolio para financiar su expansión transnacional.

Pese a que la modernización tenía fundamento en el agotamiento de la ISI y los cambios impulsados por la globalización, fueron conflictos económico-políticos los que fracturaron el discurso y limitaron el proyecto modernizador neoliberal, fortaleciendo a ciertos grupos que condicionaron el respaldo a las reformas y quedaron en posición de sobre-representación en el Estado. Como consecuencia, en lugar de una modernización que amalgamara las virtudes de la competencia y de la dirección estatal, se distorsionó hacia una combinación entre apertura, desregulación y privatizaciones, con el favoritismo del subsidio estatal a los empresarios con los que mantiene relación política, en detrimento de las demás fracciones del capital, de la acumulación capitalista en general y del nivel de vida de la población.

Dado que la transnacionalización de los grupos del gran capital nacional es un fenómeno que responde a las exigencias de la competencia internacional y de la reorganización interna de la economía mexicana, la hipótesis que proponemos es que en la búsqueda por mantenerse y crecer, estos grupos empresariales han seguido estrategias reactivas de acumulación con escasos aprendizaje e innovación. Lo que más que favorecer al desarrollo nacional, lo inhibe, al prolongar el rezago tecnológico y la desarticulación de la economía nacional.

El objetivo de esta investigación es caracterizar teórica e históricamente el proceso de reorganización de los grupos de gran capital nacional, atendiendo particularmente su expansión transnacional y sus implicaciones para el desarrollo capitalista. En última instancia, se pretende evaluar los alcances y limitaciones de esa expansión y su significado de conjunto para el capitalismo mexicano.

En el marco de ese objetivo se abordarán los procesos de concentración y centralización de capital seguidos por los grupos transnacionalizados y su relación con el desarrollo nacional. Para esto último es necesario hacer comparaciones internacionales, pero sobre todo, partir del hecho histórico de que en los países tardíos existen tendencias muy fuertes a la centralización del capital, máxime cuando se abren los mercados a la competencia externa. No deja de tener importancia en la presente propuesta, estudiar la relación que emerge entre la empresa extranjera y su contraparte nacional.

La investigación no se presenta en un terreno aislado, sino que de alguna forma participa de un debate consistente, *grosso modo*, en torno a si las estrategias nacionales deben profundizar las reformas neoliberales o bien, reular hacia una rectoría estatal. Dicho debate de alguna manera revive la discusión de década atrás sobre la orientación hacia el Estado o el mercado de la economía nacional. A nuestro entender, esa disyuntiva soslaya el hecho de que el país ya ha experimentado ambas orientaciones, y con independencia del mayor o menor nivel de crecimiento macroeconómico, el resultado ha sido la incapacidad para superar plenamente el atraso, por lo que consideramos necesario subrayar que dentro de las opciones actuales, el horizonte de acción para modificar las estrategias económicas queda fuertemente condicionado por limitantes de carácter histórico y político, en tanto que el entrampamiento institucional en el que se halla el país, desvanece el entusiasmo sobre la discusión de la pertinencia de estrategias que subyacen en un voluntarismo históricamente inviable.

La investigación se expone en cinco capítulos. Tomando como marco de referencia los grandes cambios mundiales, el capítulo uno se propone discutir el proceso de desarrollo tardío y las modalidades seguidas por los países "A" y "B" como respuesta a las condiciones del mercado mundial, frente al replanteamiento que exigen los procesos que alimentan el crecimiento económico *moderno*: el aprendizaje y la innovación, a fin de

hallar explicaciones entre algunas posturas teóricas sobre la dicotomía de los países tardíos que han logrado inserciones exitosas, en contraste con aquellos que mantienen ataduras con el atraso.

Pero lo anterior no escapa a una problemática que debe ubicarse en la matriz institucional en la cual se despliegan dos actores centrales en el desarrollo capitalista: el Estado y el gran capital, cuestión de la que nos ocupamos en el capítulo dos. A partir de posicionamientos bien conocidos sobre esta relación, es necesario, sin embargo, optar por un enfoque sistémico, abandonando la idea de que la simple suma de las partes conforma el todo, reconociendo que son las *relaciones* (económicas, sociales, políticas, ideológicas, culturales) las que estimulan o inhiben las potencialidades que hay en un sistema, y que por diferentes momentos se estabilizan en las reglas o hábitos que rigen a una sociedad, es decir, sus *instituciones*. Ya que en la relación entre las partes con el todo pueden comprenderse los procesos intermedios dentro de una estructura, las instituciones juegan un rol central en la direccionalidad que siguen los sistemas sociales a partir de su injerencia sobre el desempeño de los actores. Las propiedades que emergen de las relaciones, es decir las sinergias, son las que interesan en esta investigación.

En el capítulo tercero se busca analizar la reconfiguración del gran capital nacional y su expansión exterior por la vía de la transnacionalización. Esto implica interpretar la relación entre el gran empresariado y el Estado mexicano en la estrategia de desarrollo, a partir del proceso de reforma neoliberal. Consideramos que tras el agotamiento del periodo desarrollista, si bien el gran capital fue reactivo inicialmente a la apertura comercial que se implementó en los 1980s, a partir del discurso modernizador neoliberal tras la crisis fiscal y de la deuda externa, experimentó su reorganización con miras a la internacionalización. En el fondo del proceso de modernización e inserción a la economía global, topamos con condicionantes institucionales que han obstaculizado su éxito, al haber predominado un replanteamiento (conservador) de la relación entre poder económico y poder político, que no siguió las pautas del periodo anterior a la crisis de 1982. Encontramos, por el contrario, que la modernización salinista fracasó y en torno a ello, el poder político tiende a responder a un poder político fragmentado. Lo que se explica como consecuencia de las fisuras institucionales, que fueron agravándose

en deterioro de una modernización eficiente, y que degeneró en la constitución del gran capital como grupo de interés especial. Por ello, es necesario considerar al poder como un elemento central en la relación entre la política y los grupos de gran capital, como la coalición que define la orientación de la matriz institucional que sostiene las relaciones sociales.

Como vemos, la transnacionalización no surgió al margen de un diseño concebido desde la cúpula del poder, ya que en gran medida el proceso ha sido posible gracias al replanteamiento de la correlación de fuerzas entre las facciones que componen la coalición dominante; las reglas del juego del capitalismo mexicano quedaron diseñadas en torno a un acuerdo beneficioso para los grandes grupos (favorecidos desde la ISI) que controlan el mercado interno y las ramas tradicionales, que son actividades poco intensivas en conocimiento e innovación, como se examina en el capítulo cuatro.

El capítulo cinco concluye con un análisis sobre la reorganización económica y cómo se ha presentado una suerte de delimitación del terreno de los grandes grupos domésticos con el capital extranjero, en la que los sectores tradicionales quedaron en manos de los primeros, mientras que las actividades de punta, más intensivas en conocimiento e innovación tecnológica, son propias de las empresas extranjeras; lo que concentra en ellas la potencialidad de desarrollo. Es el resto de las empresas nacionales de menor tamaño, en un alto grado desarticuladas productivamente, tendientes a la ineficiencia y alejadas del impacto tecnológico, las que quedan como grandes perdedoras de esta bifurcación económica. Es así que al dominar en México impedimentos institucionales solapados por el mismo Estado, no se favorece la innovación ni la afirmación de un núcleo tecnológico endógeno, fundamento de una auténtica modernización capitalista y elemento central en la competencia por rentas económicas globales. Es útil reiterar que este proceso no es producto de un acomodo espontáneo; hay una ingeniería política en ello, que trata de responder a fuerzas exógenas y endógenas, pero el resultado termina siendo el de la desigualdad, la concentración de la riqueza y el rezago del país.

Reconocemos que el fenómeno de la transnacionalización de las empresas mexicanas ha despertado interés para su estudio desde distintos ángulos y alcances. En algunos no se desconoce la creciente centralización, el nuevo balance del poder y el papel

de fuentes “externas” en la acumulación de riqueza de estos grupos, pero prevalecen los enfoques normativos o microeconómicos. Se ha registrado una pérdida de la visión desarrollista, que es central en esta propuesta, por lo que la originalidad de la misma está en atender al fenómeno de conjunto, para articularlo con el proceso de desarrollo económico en su marco histórico apropiado, reconociendo las potencialidades y limitaciones que abre la transnacionalización en la modalidad mexicana.

CAPÍTULO I

DESARROLLO TARDÍO Y ATRASO FRENTE A LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Millones de personas han sido víctimas de desastrosas políticas de desarrollo concebidas megalomaniáticamente y ejecutadas sin sensibilidad ni eficacia, que a la postre han desarrollado poco más que los poderes y la fortuna personal de los gobernantes. Los seudo Faustos del Tercer Mundo, en apenas una generación, se han hecho notoriamente expertos en la manipulación de imágenes y los símbolos del progreso (...) pero visiblemente incapaces de generar un auténtico progreso que compense la miseria y la devastación reales que traen consigo.

—Marshall Berman, *Todo lo sólido se desvanece en el aire*

1. Introducción

El mundo ha experimentado durante las últimas tres décadas una serie de cambios históricos de gran alcance, mismos que han trastocado el orden derivado de la segunda posguerra. A nivel económico, en el orden productivo y financiero, se han presentado profundas transformaciones tecnológicas e institucionales articuladas en torno a la globalización como el declive del fordismo, el agotamiento del instrumental keynesiano de política económica y el avance del neoliberalismo, la reconfiguración espacial de la producción, el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas y la vorágine de la ingeniería financiera que ha derivado en una sobre-expansión de la esfera especulativa que ha postulado a la economía mundial a partir de 2007 y manifiestamente con una crisis de alcance irrefutable en 2008 y 2009. Pero también se han sucedido grandes transformaciones en materia geopolítica, social y cultural, que han conformado una realidad muy distinta a la que predominó hasta mediados de los 1970s.

No obstante, en medio de esos cambios subyacen problemas de carácter estructural como la pobreza, la desigualdad, la ignorancia, la explotación y el conjunto de rasgos miserables que caracterizan al atraso. De esta forma, pese a visiones que perfilan una idea de globalización como “mundo único”¹, el problema del atraso sigue ocupando un lugar central en la agenda de la ciencia económica, al incumbir a la mayoría de los seres humanos del planeta. No sólo el mundo ha sido incapaz de superar las enormes diferencias entre los países desarrollados y los atrasados, sino que para aquellos países más rezagados las diferencias se ensanchan continuamente, en un mundo donde factores como el conocimiento, la innovación y la capacidad de aprendizaje juegan un rol central en la habilitación de capacidades económicas y sociales.

En el caso de América Latina, la crisis desencadenada por el endeudamiento externo y los apuros fiscales derivados de éste, el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones y la credibilidad de esa estrategia, implicaron un cambio estructural ejecutado bajo la rectoría de las políticas neoliberales alineadas en lo que a la postre fue llamado el Consenso de Washington, mismas que han presentado magros avances y serios retrocesos, y cuyo saldo a fin de cuentas es mayor desigualdad entre sociedades —de suyo— históricamente heterogéneas e inicuas.

El propósito de este capítulo es caracterizar por una parte las grandes transformaciones en la economía mundial, bajo la tesis de que están impulsadas por tendencias inherentes a la “destrucción creadora” capitalista, en una lógica de onda larga. Por otra parte, atender el proceso del desarrollo tardío, a través de algunas de las principales perspectivas teóricas sobre el mismo, con miras a ponerlas en diálogo y perfilar una posición propia que dé soporte al resto de la investigación en lo que concierne al tema del atraso como condicionante para el desarrollo nacional; a partir de la intención de explicar las diferentes trayectorias seguidas por los países tardíos tipo “A” y los del tipo “B”, intentaremos rastrear las causas que perpetúan el atraso en estos últimos; ello permitirá ubicar la situación en la que se encuentran países como México, en una época como la actual en la que la modalidad de inserción a economía global es de gran importancia.

Para ello, atendemos algunas de las diferentes posiciones heterodoxas que son importantes por su alcance explicativo del cambio histórico que queremos exponer,

¹ Ver crítica de Dabat, 2002.

tomando como base las limitaciones que se le han reconocido a la postura ortodoxa de la ciencia económica. Los variados argumentos que cuestionan la validez de los fundamentos del *statu quo* neoclásico, dan la pauta a una revisión deliberativa en aras de responder a las condiciones impuestas por el cambio histórico mundial y sus efectos sobre el curso económico de las naciones y sociedades cambiantes.

La naturaleza de estos cambios implica dotar al análisis económico de posturas que reconozcan la condición cambiante del capitalismo (dentro de sus propios fundamentos), las asimetrías institucionales entre los diferentes espacios nacionales, así como de los efectos del cambio tecnológico.

2. Complejidad y dinámica del capitalismo (marco teórico de referencia)

Al considerar al sistema social como un sistema complejo (que reconoce relaciones y cambio), la postura analítica de la economía ortodoxa basada en los modelos de la física newtoniana —de la que concluye la prevalencia de grandes leyes universales— (Rivera, 2007: 28), se estrecha en la idea de sistemas mecánicos y es incapaz de reconocer el cambio y así, el azar, la contingencia y el caos. A partir de la idea de equilibrio general se derivan conceptos como eficacia, racionalidad y linealidad en el terreno económico.

El enfoque que se sigue en este estudio toma distancia de la perspectiva económica tradicional que ha regido en la economía neoclásica, por el contrario, optamos por un enfoque sistémico, abandonando la idea de que la simple suma de las partes conforma el todo, reconocemos que son las *relaciones* (económicas, sociales, políticas, ideológicas, culturales) las que estimulan o inhiben las potencialidades que hay en un sistema, y que por diferentes momentos se estabilizan en las reglas que rigen a una sociedad, es decir, sus *instituciones*; lo que nos conecta con el enfoque organicista.

Asumiendo que el sistema económico es por definición social, si el mismo sistema no responde a determinismos fijos, tampoco las trayectorias (exitosas o fracasadas) del curso económico pueden distanciarse en definitiva del azar, lo que nos sitúa en un sistema caótico (al ser dinámico y no lineal, el terreno económico responde a condiciones caóticas), lo que hace que el cambio en el sistema complejo sea endógeno al cambiar

su estructura. Los cambios en la estructura sistémica se presentan como fenómenos de auto-organización.

En un sistema económico complejo, el comportamiento de un agente está en relación con el comportamiento de los demás agentes en el sistema, lo que dificulta el cálculo de sus estrategias, decisiones y las consecuencias que se deriven. Los cambios y expectativas de cada agente están en un proceso de interacción que conduce a efectos no lineales. Ya que en la relación entre las partes con el todo pueden comprenderse los *procesos intermedios* dentro de una estructura, las instituciones juegan un rol central en la direccionalidad que siguen los sistemas sociales. Las propiedades que emergen de las relaciones, las sinergias, pues, son las que interesan en esta investigación.

Desde esta perspectiva, el sistema económico es caótico, ya que implica tanto elementos deterministas como azarosos imbricados dialécticamente. El plano determinista está fijado subjetiva y objetivamente por las leyes humanas, las costumbres (hábitos mentales), las normas y las fuerzas que estructuran al sistema capitalista (fuerzas productivas, relaciones de producción, derechos de propiedad, reglas jurídicas, regímenes políticos, normas morales, etc.); pero al mismo tiempo, queda abierto a un abanico de posibilidades de que las finalidades fijadas por el plano determinista se cumplan o no (azar), abriendo el terreno a la creación continua de los sujetos.

Por ende, tomando al capitalismo como unidad de análisis primario, lo reconocemos como un sistema dinámico y complejo (Dabat, 1994: 31) pero al mismo tiempo contradictorio, como destacó Marx; lo que exige considerar las implicaciones fundamentales de dicho sistema para poder explicar sus diferentes manifestaciones, mismas que le permiten *cambiar sin perder su "esencia"*. Desde esta concepción, el núcleo básico del capitalismo es abierto y cambiante, pero fiel consigo mismo.

La falta de linealidad del capitalismo es lo que explica que las determinaciones que lo rigen no sean inexorables, por el contrario, son proclives a la incertidumbre y aun sus momentos de auge no son constantes, sino que están mediados por la discontinuidad, expuestos a las recesiones (que tampoco son definitivas), y con base en ello, es susceptible a las crisis que son periodos de recomposición y reorganización del capitalismo, momentos en los que se lleva a cabo lo que Schumpeter llamó la "destrucción creadora" (1983 y 1997; Pérez, 2004), en la que la innovación tecnológica actúa como

motor dinamizador del sistema y se renueva la base capitalista de acumulación y valorización, gracias a la modernización técnica (Dabat, 1994).

Es por eso que los enfoques tecnologistas tales como el evolucionista (Dosi, 1991 y 2008; Bell y Pavitt, 1992; Malerba, 2008) y el neoshumpeteriano (Pérez, 1992 y 2006; Freeman, 1986) adquieren una importancia primordial en esta investigación, ya que la aceleración de lo que Marx (1982a y 1982b) llamó la elevación de la composición orgánica del capital juega un rol central por lo que se refiere al soporte de la nueva economía, basada en la creación de bienes intangibles derivados del conocimiento, y promotora del constante cambio tecnológico. Todo ello, define las pautas de la competencia mercantil, si se advierte que en la lucha por los mercados globales, influye el mecanismo schumpeteriano, es decir, el principio de la innovación tecnológica.

El reconocimiento de Marx y Schumpeter a la importancia del progreso tecnológico, es advertencia de una necesidad continua en el sistema por mitigar los momentos de contracción y crisis (Mandel, 1979 y 1986). Este dinamismo queda representado en torno a la forma de grandes olas en las que fluctúan la producción, el ingreso, el empleo y la inversión según la fase expansiva o recesiva. Correspondientemente, se toma en cuenta que el capitalismo, al ser un sistema dinámico, da lugar a su expansión y contracción relativamente regular mediante las ondas largas y la innovación (Schumpeter, 1979 y 2002; Mandel, 1986; Freeman, 1989; Pérez, 1985, 1992, 2001 y 2004;). También tienen cabida en este enfoque los tratamientos sobre patrones de competencia y regímenes de apropiación de excedente; ello nos lleva a algunas líneas del estudio de la apropiación de rentas económicas en el espacio global (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007; Rivera, 2008).

Por otra parte, dado que el espacio mundial actualmente acentúa su relevancia por representar la fuente suprema de valorización capitalista, es insoslayable el reconocimiento de la tendencia inherente del capitalismo a la internacionalización por medio de la incorporación y asimilación, en efecto desigual, de los diferentes espacios nacionales (Marx, 1982a, 1982b y 1984; Bujarin, 1982; Hilferding, 1985; Lenin, 1989).

Ahora bien, al referirnos al mercado mundial es menester ubicarlo como *totalidad concreta* en la cual se despliegan las fuerzas, tendencias y contradicciones del capitalismo; constituye el espacio al cual concurren los diferentes capitalismo nacionales y en

torno al cual se imbrican, “a partir de una estructura que se sustenta en el nivel de desarrollo de estos últimos y de la división internacional del trabajo... (el mercado mundial) actúa como una fuerza homogeneizante que impone sus condiciones a todos los países que relaciona.” (Dabat, 1994: 32-33)

En esa tendencia, el intercambio presenta sus efectos ambivalentes; por un lado, ofrece oportunidades para el desarrollo capitalista, comprendido como la mejoría continua en las condiciones de vida de una población perteneciente a una economía capitalista; el desarrollo depende del incremento cuantitativo de la riqueza (crecimiento económico), pero el desarrollo implica la mejora cualitativa a través de su reflejo en la mejoría de la vida. Esto no niega el desconocimiento de que por su condición implícita, el capitalismo necesariamente conlleva explotación y desigualdad. La confrontación intercapitalista exige que unos países avancen sobre otros, pero estos resultados no pasan exclusivamente por la eficiencia productiva, también están presentes en esa competencia elementos de orden político y de fuerza (Dabat, *ibid*: 34).

En torno al mercado mundial, unos países avanzan en la ruta de una adaptación activa a la lógica capitalista, mientras que otros son arrastrados pasivamente por la misma, logrando una inserción dependiente y tardía. Pero debido a que la dicotomía entre países avanzados y tardíos no es perentoria, se necesita rebasar condicionamientos teóricos que impiden reconocer posibilidades de desarrollo; esos condicionamientos los ejemplifica la óptica dependentista-tercermundista que explica el atraso *solamente* como el producto de la dependencia externa a la que están fijados los espacios subordinados a los centros imperialistas. “Pero la contraposición entre las ventajas objetivas del intercambio internacional y las condiciones concretas de desigualdad a partir de las que se establece, son la expresión en el terreno internacional del carácter contradictorio del modo de producción capitalista en cuanto, simultáneamente, medio de desarrollo de las fuerzas productivas, socialización del trabajo y universalización de la cultura, e instrumento de opresión y explotación. Como en el caso del mercado capitalista de trabajo, los parias del mercado mundial no son los países pobres más integrados al comercio mundial, sino los más marginados” (Dabat, *ibid*).

Hay que tomar en cuenta que dentro de esa oposición binaria (desarrollo/subdesarrollo, centro/periferia) la inserción al mercado mundial abre posibilidades

de desarrollo capitalista para los países tardíos, las que pueden favorecerse o acelerarse sólo en relación con la estrategia que éstos sigan, ya que de no enfrentar el reto de la inserción, el mercado mundial tenderá a absorberlos pasivamente, inhibiendo los virtuales efectos positivos de su inclusión activa al mismo.²

Para esto es importante advertir que el capitalismo no sólo responde a las fuerzas que los países centrales imponen al conjunto a través de los motores exógenos³ del capitalismo, sino que existen posibilidades dinámicas también a partir de los motores endógenos que operan dentro de los espacios nacionales en los que el capitalismo se manifiesta a partir del despliegue extensivo e intensivo de sus efectos en el mercado nacional; esto es, el desarrollo a expensas de formas precapitalistas de producción, sobre las cuáles se extienden las propiedades del capitalismo sobre la organización del trabajo, las relaciones de propiedad y producción, el comercio y la acumulación; lo que una vez cimentado, da la pauta al despliegue de las modalidades intensivas que avanzan en su profundidad a partir de la elevación en la composición orgánica del capital, los avances tecnológicos y organizativos, la centralización de capitales, el desarrollo complejo del crédito y la regulación estatal, que perfilan un nivel más avanzado de capitalismo (Dabat, *ibid*: 35-36).

Así, la estructuración del capitalismo, su extensión a nivel mundial y su relación con los capitalismo nacionales, *condiciona* las modalidades de inserción y avance relativo de éstos en torno al espacio mundial (*op. cit.*: 38). A partir de ello, las economías atrasadas definen sus procesos de desarrollo con base en las condiciones objetivas y la superestructura institucional. Al respecto, es importante subrayar que el desarrollo nacional no es un proceso mecánico, ni netamente dependiente de los condicionantes externos, por lo que la práctica político-social resulta obligada.

Justamente, seguimos a Dabat en el supuesto de que la progresividad histórica de los países depende de la resolución de tres problemas centrales: a) el desarrollo de las

² De esta forma, "el nivel de desarrollo y rango alcanzado por los países dentro del sistema capitalista mundial obedece fundamentalmente a la capacidad de dinamismo interior de transformación de sus propias condiciones económicas, sociales, políticas y culturales, y a las condiciones de integración al mercado mundial y el sistema internacional de Estados." (Dabat, *ibid*: 35)

³ Motores que operan a partir del mercado mundial y el sistema mundial de Estados; consideran aspectos tales como la conquista, el comercio exterior, los transportes y comunicaciones internacionales, y la exportación de tecnología y capitales. Cfr. Dabat, 1994: 36, y Dabat, 1993: cap. VI.

fuerzas productivas, *b*) la participación del trabajo en la apropiación de sus frutos, la gestión y las condiciones de la producción de riqueza, y *c*) la democratización política-social (*op cit.*: 44-45). Así, las vías de progresividad histórica están dentro en un espectro entre las rutas *progresistas* (“desde abajo”) y las *reaccionarias* (“desde arriba”). Por lo cual, en relación a la resolución de las circunstancias objetivas y subjetivas en los planos externo e interno, subyace la eventualidad del desarrollo nacional.

Con base en lo anterior, es importante abrirse a la discusión entre perspectivas que desde diferentes ángulos y alcances toman en cuenta el cambio y la complejidad, con nuestra pretensión de explicar suficientemente el cambio y las rutas que podrían potenciar la superación del atraso económico en países tardíos como México. A continuación se desmenuzan las grandes transformaciones de la economía mundial, a partir del concepto sistémico del ciclo largo.

3. El ciclo largo de reestructuración sistémica en la economía mundial

En las últimas décadas se han sucedido grandes cambios en la economía mundial, particularmente acelerados desde los 1990s. Son varios factores los que han confluído en la direccionalidad histórica que desemboca en lo que se ha denominado ‘*globalización*’, y que con base en el vertiginoso progreso tecnológico y la centralidad del conocimiento en el proceso de valorización, definen un capitalismo que aludiremos como informático-global (Dabat, 1999 y 2002), en concordancia con un nuevo patrón industrial (Rivera, 2007: 25). Estos cambios no responden meramente a factores coyunturales o superficiales, sino que han trastocado la estructura del sistema de fondo, implicando una serie de cambios profundos en la manera en que el capital se valoriza en la producción y circulación, así como en los medios para regular las tensiones internas del sistema.

Para los fines del trabajo, nos centraremos en dos aspectos: 1) el impacto tecnológico, y cómo las revoluciones tecnológicas dan lugar a una nueva onda larga; y 2) el plano político, ya que no podemos perder de vista que durante el desarrollo y maduración de la nueva expansión, se requiere de un sustento de política económica, un paradigma que sea funcional con las necesidades de la acumulación y que en el caso de nuestro estudio, se refiere al tránsito del keynesianismo al neoliberalismo, lo cual ha trasto-

cado de raíz la relación Estado-capital. Este segundo rasgo es manifiestamente importante para nuestro estudio, ya que como fruto de esa nueva relación se han ofrecido enormes oportunidades para la concentración y centralización de capital, lo que ha coadyuvado a la formación de las grandes corporaciones de expansión transnacional a nivel mundial, y que manifiesta su expresión reciente en los países tardíos.

A. La onda larga⁴ de reestructuración sistémica

Hemos planteado que el capitalismo es un sistema dinámico, complejo y contradictorio. Por esa razón, debemos reconocer la causa que origina ese comportamiento a partir de la manifestación de discontinuidades presentes en forma de procesos de expansión, contracción y estancamiento en el capitalismo, con base en la teoría de las ondas largas ascendentes y descendentes, lo que implica el reajuste sistémico sobre la economía mundial (Dabat, 1994: 40). Por una parte, hay que reconocer que como sistema social complejo, el capitalismo está abierto a la contradicción y el dinamismo, lo que caracteriza su extraordinaria capacidad para reinventarse a lo largo de los siglos en los que ha prevalecido (sin perder sus propiedades fundamentales). Eso nos lleva a subrayar que si bien el capitalismo tiene rasgos esenciales, puede manifestarse con diferentes facetas durante su proceso de despliegue. Así, cuando reconocemos a la etapa neoliberal como “capitalismo salvaje”, se da en contraste con el periodo socialmente más incluyente del Estado benefactor, propio de la Edad Dorada capitalista de la posguerra. Mismos contrastes son posibles entre el capitalismo de inicios del siglo XIX y el imperialista.

Por otra parte, en esos reajustes periódicos pueden identificarse tendencias a la expansión y contracción del mercado mundial. Dabat nota una “...tendencia dominante hacia la internacionalización (que) coexiste con periodos históricos de retroceso (épocas de contracción del mercado relativa del mercado mundial) en los que predominan temporalmente las tendencias hacia la nacionalización de la vida económica” (*op. cit.*: 33). Esos periodos en los que se contrae el mercado mundial, son periodos favora-

⁴ Preferimos el término ‘onda’ sobre ‘ciclo’ para evitar la idea de regularidad estricta en la duración del proceso de expansión y depresión de la economía capitalista. Al dar cuenta de que este proceso histórico involucra a toda la sociedad en un proceso de largo plazo, Pérez (2004) las denomina ‘grandes oleadas de desarrollo’, en torno al medio siglo de duración aproximadamente.

bles a la reorganización de los capitalismos nacionales, ya que puede aminorarse la dependencia del exterior y fortalecerse la economía interna.

Veamos con mayor detenimiento esto; la idea de que el capitalismo se mueve a partir de discontinuidades conocida como “ciclos Kondratiev”, tiene referencias en el pensamiento marxista y contribuciones en autores como Schumpeter y sus seguidores. En primer término, Marx reconoció cómo en la competencia por los beneficios, los capitalistas buscan incrementar la parte constante del capital (inversiones en maquinaria y tecnología), lo que con un grado constante de explotación del trabajo (tasa de plusvalor) se manifiesta como una tendencia decreciente de la tasa media de ganancia,⁵ esto incita a buscar causas contrarrestantes y renovar las fuerzas productivas a costa del capital variable (reducción de costos salariales), con lo cual, los procesos de elevación de la composición orgánica del capital incrementan la productividad y la masa de productos pero debido a una mayor explotación y desempleo tecnológico, provoca subconsumo, dando pie a una sobreproducción que no permite la realización de las mercancías (Mandel, 1986: 97 y 2008), ocasionando una crisis que da lugar a una reconfiguración sistémica; así, el marxismo perfila períodos de aumentos y descensos en la actividad económica: la crisis recorta la oferta, incrementa el desempleo, y merma los salarios incidiendo negativamente en la demanda; hasta que la oferta se reanima iniciando un nuevo período.

Es importante notar que en este proceso subyace una tendencia cardinal a la centralización del capital, ya que en periodos recesivos las empresas más pequeñas o débiles son expulsadas del negocio por las empresas más grandes o con mayor fortaleza para enfrentar los tiempos adversos; el incremento del capital accionario (concentración) ocurre en las grandes empresas (centralización) capaces de costear las cuantiosas inversiones necesarias para la reconfiguración productiva. Los cambios ocasionados por las ondas largas implican de esta forma a la reorganización de la competencia capitalis-

⁵ “(Se) ha revelado como una ley del modo capitalista de producción que, con su desarrollo, se opera una disminución relativa del capital variable en relación con el capital constante, y de este modo en relación con el capital global puesto en su conjunto”. (Marx, 1984: 270). A partir de la fórmula que describe la tasa de ganancia como producto del cociente entre el plusvalor sobre el capital constante, el incremento del segundo se expresa en una ganancia decreciente. Al respecto, Marx plantea las fuerzas contrarrestantes (incremento del grado de explotación laboral, reducción del salario por debajo de su valor, abaratamiento de los elementos del capital constante, la sobrepoblación relativa, el comercio exterior, y el aumento del capital accionario).

ta en la que su expresión competitiva cede terreno a la producción oligopólica o monopolística, minando los dispositivos de la concurrencia empresarial individualista. Los grandes conglomerados alcanzan mayores niveles de poder no sólo económico sino político, que en momentos críticos ponen en jaque a la economía entera.

Schumpeter, a su vez, reconoció ese proceso de reestructuración como la clave en un sistema que es un “proceso evolutivo”, dado que para él, el capitalismo “... es por naturaleza, una forma o método de transformación económica y no solamente no es jamás estacionario, sino que no puede serlo nunca” (1983: 120). Se advierte un impulso endógeno hacia la innovación que “... revoluciona incesantemente la estructura económica *desde dentro*, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos. Este proceso de *destrucción creadora* constituye el hecho esencial del capitalismo” (*op. cit.*: 121; cursivas originales).

En la búsqueda interna por innovar continuamente, Schumpeter nota que el capitalismo hace del cambio una variable propia, gracias a que la innovación tecnológica implanta nuevas técnicas que se traducen en productos novedosos; esa tarea está conferida al empresario innovador (Schumpeter, 1979), quien movido por un mayor apetito de ganancia introduce invenciones a la forma de producir o nuevos productos (innovación) y las difunde (Schumpeter, 1997), extendiéndose ulteriormente como fuentes de rentabilidad.

Este proceso dinámico explica tanto los cambios incrementales como los radicales que se plasman en innovaciones que reemplazan productos, cambian profundamente las técnicas de producción o crean nuevas ramas en torno a sistemas tecnológicos nuevos (Pérez, 1992 y 2004), que conforman un nuevo paradigma tecno-económico⁶. Este paradigma comienza a gestarse cuando invenciones previas se emplean con sentido económico, primero como innovaciones aisladas, y mediante ensayo y error, van cristalizando en la medida que solucionan limitaciones del paradigma anterior; a medida que ofrece éxitos, se produce la subsiguiente imitación que hace que industrias, empresas y países vayan adhiriéndose al nuevo paradigma, el cual termina por representar parte del “sentido común” para lograr la eficacia, esta es la idea de los neo-schumpeterianos

⁶ Se usa el término ‘paradigma’ en el sentido de Thomas Kuhn, como un cuerpo de ideas, valores y creencias que se asocian como marco de sentido a la solución de ciertos problemas particularmente importantes en un momento histórico dado. T. S. Kuhn, *La estructura de las revoluciones científicas*.

(Freeman, 1986; Pérez, 1992, 2001 y 2004), cuya escuela caracteriza al capitalismo como el despliegue a partir de ondas largas sostenidas por nuevos paradigmas tecnológicos, que modifican la estructura productiva y financiera, pero también el comportamiento de los agentes económico-sociales en el orden socio-institucional (Pérez, 2004).

Ahora bien, es interesante cómo autores como Dabat (1993) y Pérez (2004), más allá de ciertas diferencias, concuerdan en identificar cinco ondas largas asociadas con las revoluciones tecnológicas⁷, estando actualmente inmersos en la quita oleada, abierta a partir del paradigma anterior (fordista-keynesiano) hacia lo que Dabat llama el *'capitalismo informático-global'*, y Pérez, *'era de la informática y las telecomunicaciones'*. En ambos casos, se subraya el carácter cognitivo e informático de la economía contemporánea, en conjunción con el desanclaje espacio-temporal de la valorización.⁸

Bajo esta óptica, la globalización es una nueva fase de desarrollo capitalista sostenida por la expansión del mercado mundial, efecto del agotamiento del paradigma fordista-keynesiano, así como del debilitamiento de la hegemonía estadounidense de posguerra, paulatinamente erosionada entre los 1970s y 1980s, tanto por la recomposición de las economías alemana y japonesa, que dio lugar a la llamada "tríada", como por el ascenso del bloque europeo; además del predominio de las tendencias financiero-rentistas de corto plazo, y el más reciente ascenso de los países tardíos —básicamente asiáticos— como nuevos competidores que se han situado en los dinámicos flujos productivos y financieros de la economía global.

Pero en su base objetiva, los grandes cambios se apoyan en la suplantación del fordismo por un nuevo patrón industrial impulsado por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, acompañados de los avances en la automatización flexible que han hecho posible una creciente integración de la tecnología en los procesos de producción que abarata los costos y eleva la productividad de los factores en torno a una organización laboral y de gestión bajo los principios "ohnistas" (Coriat, 2000), de lo que se desprende el modelo de organización de la producción flexible, caracterizado por una descentralización de los procesos productivos no sólo al interior de la planta, sino incluso de los espacios locales o nacionales de la firma.

⁷ Son menores las variaciones en la periodización, véanse Dabat, 1993, cap. 7, y Pérez, 2004, cap. 2.

⁸ Castells se manifiesta en un sentido muy similar a ambos al destacar la importancia del conocimiento en la productividad y competitividad (1999: 93-94)

A partir de principios como la minimización de inventarios, recurrencia a la subcontratación de empresas independientes, apego a la demanda del mercado, eliminación de tiempos muertos, mayor importancia del trabajo calificado y organizado en torno a círculos de calidad, un aprovechamiento tecnológico en el diseño, fabricación y distribución de los productos, el viejo modelo fondista centralizado y jerárquico cayó en obsolescencia. Esto ha dado lugar a una nueva división internacional del trabajo que se despliega a través de redes empresariales que integran en forma disgregada el proceso de valorización a escala mundial, lo que abrió una ventana de oportunidad para los países tardíos (Pérez, 2001) para insertarse al mercado mundial.

B. El ascenso del neoliberalismo

Tomando en cuenta que para fines de los 1960s la economía mundial tendió a interrelacionarse más a raíz de la crisis del capitalismo de posguerra, la economía basada en la intervención estatal y la organización industrial fordista, inició su decaimiento con base en una combinación de factores como los problemas de déficits públicos por el sobredimensionamiento del gasto público propio de *Welfare State*, la expansión salarial en los países centrales, el desbordamiento de fenómenos inflacionarios y posteriormente el *shock* petrolero de 1973, que derivó en un encarecimiento del petróleo, materia prima central del fordismo y de la que obviamente era altamente demandante (lo que minó la productividad y competitividad de la predominante industria estadounidense), todo ello abrió la puerta a formas más eficientes de producir como el toyotismo (ohnismo).

La crisis monetaria del patrón oro-dólar impulsó la adopción de políticas económicas que tomaban abierta distancia del keynesianismo⁹; el monetarismo y lo que en conjunto se conoce como políticas neoliberales adquirieron vigor al ofrecer soluciones a los problemas financieros; es decir, se favorecieron medidas de política económica que

⁹ Los problemas que había venido acarreado Estados Unidos en materia fiscal, por el excesivo gasto económico y sobre todo militar como consecuencia de la Guerra Fría y la carrera armamentista frente a la URSS, configuraron un declive de su poderío económico, que menguó su competitividad y se reflejó en el declive del dólar, lo que terminó por finalizar con el patrón oro-dólar, cuando Estados Unidos devaluó el dólar al no poder responder a las demandas de los demás países de reconvertir sus reservas en oro. Además, dados los incrementos salariales en la participación de los ingresos, un relativo poder de algunos sindicatos puso al trabajo en la mira de las acusaciones, como responsable de las presiones inflacionarias que experimentó Estados Unidos a mediados de los 1960s.

enfaticaron el control disciplinado de las finanzas públicas, la aversión al déficit fiscal, la centralidad de la participación privada en la vida económica, la creencia de que la inflación *sólo* es un fenómeno monetario explicado como exceso de demanda, así como la desregulación de la vida económica en favor de una mayor libertad de empresa. A partir de los problemas fiscales en los países centrales, el soporte discursivo en el que se apoyó el neoliberalismo fue la crítica a la mala asignación de los recursos, enfatizando la idea de que “... los mercados imperfectos son mejores que los estados imperfectos” (Colclough, 1994: 20), y que con todas sus fallas, los mercados asignan mejor los recursos que cualquier otro medio.

El neoliberalismo se concretó con el ascenso al poder político de Margaret Thatcher en Inglaterra (1978) y de Ronald Reagan en Estados Unidos (1980), finalizando la época de economía privada con intervención pública que sostuvo al Estado Benefactor. En Estados Unidos, se implementó una política económica restrictiva con la intención de corregir la situación fiscal y de combatir la inflación; medidas que se tradujeron en un incremento de las tasas de interés en ese país, acarreando un encarecimiento internacional del crédito, lo que impactó negativamente a países en desarrollo (como México y América Latina en general) que habían recurrido al crédito barato durante los tiempos de bonanza financiera en los cuáles, flujos masivos de dinero provenientes del encarecimiento petrolero se ofrecieron a tasas de interés muy bajas (e incluso negativas). Esta situación configuró la crisis de la deuda en el llamado Tercer Mundo.¹⁰

El cambio en el contexto mundial que había restablecido el dinamismo del mercado internacional a través de los flujos del comercio y las finanzas, así como de la extensión de las redes globales de producción, fue un gran impulso a la apertura de las economías de los países tardíos —que en el caso de México se ofreció bajo el concepto de ‘modernización’. De esta forma se iniciaron profundos cambios internos de orden

¹⁰ Ocasionando una serie de transformaciones centrales para América Latina. La región se hallaba a principios de los 1980s con serios problemas de endeudamiento externo, fragilidad en las finanzas públicas, presiones inflacionarias y sobre todo, una estrategia de desarrollo sostenida por la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) que se había agotado. Por ello, al momento de aludir la adopción del neoliberalismo en América Latina debemos reconocer una combinación de factores externos e internos, ya que a la ola favorable al libre mercado mundial apoyada fervorosamente por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, encabezados por los después llamados “fundamentalistas del libre mercado”, se le sumó el impulso interno de nuevas élites políticas proclives a la doctrina ortodoxa, convencidas de la inviabilidad de sostener la estrategia proteccionista.

macroeconómico¹¹. A partir de políticas restrictivas del gasto público, que se centró en sus funciones mínimas, siguieron las políticas privatizadoras de empresas estatales, las reformas liberalizadoras en los terrenos tanto comercial como financiero, así como la oposición al excesivo tamaño del Estado, los controles burocráticos y la tendencia proteccionista o “aislacionista” de las economías.

Con esta mixtura de factores objetivos (crisis del modelo fordista-keynesiano en los países desarrollados y de la ISI en América Latina) y subjetivos (inclinación política-ideológica al mercado), el capital internacional halló nuevas condiciones para la rentabilidad con base en las políticas neoliberales. Desde esa posición, la relación Estado-capital se alteró a favor del capital por no contar con una estrategia estatal sólida o consistente con las posibilidades que abría la globalización para la reorganización espacial del capitalismo y la inserción de los países tardíos. Por ende, el predominio neoliberal fue excesivo a raíz de la desmesura con que se le asumió y más que una alianza virtuosa entre el Estado y los grandes capitales, prevaleció una relación viciosa.

C. Crisis global y deslegitimación del neoliberalismo

En septiembre de 2008 estalló una gran crisis que se extendió profusamente por el mundo, postrando la economía mundial todo el 2009 y que parece extenderse hasta la actualidad (cuadro 1). Esta crisis se fraguó desde 2007 y tiene su origen en la esfera financiera a partir del estallido de una burbuja en el mercado hipotecario estadounidense que se extendió a los niveles de liquidez, crédito, bancario y bursátil (Rodríguez Vargas, 2009: 14). Como resultado de una sobreproducción en el sector de la construcción en Estados Unidos, el mercado hipotecario se sobre-expandió y dio lugar a una ola crediticia desregulada y anárquica. Al momento de romperse la burbuja especulativa y sobre todo con el posterior colapso financiero que se tradujo en el desplome de las bolsas de valores, el acrecentamiento del riesgo, la parálisis del crédito internacional y el desencadenamiento de una recesión, surgieron una serie de críticas acervas y paralelismos con la Gran Depresión de los 1930s.

¹¹ En América Latina, al margen de la experiencia temprana de Chile (mediados de los 1970s), el conjunto de la región adoptó las medidas ortodoxas sintetizadas en el Consenso de Washington.

Cuadro 1.
PIB mundial y de países seleccionados
Variación porcentual anual

	1991-2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mundo	2.8	2.7	4.1	3.4	3.9	3.7	2.0	-2.7
<i>Países desarrollados</i>	2.5	1.9	3.0	2.4	2.8	2.5	0.7	-4.1
Japón	1.0	1.4	2.7	1.9	2.0	2.4	-0.6	-6.5
Estados Unidos	3.3	2.5	3.6	2.9	2.8	2.0	1.1	-3.0
Unión Europea	2.3	1.3	2.5	1.9	3.1	2.9	0.9	-4.6
<i>Países en desarrollo</i>	4.7	5.4	7.2	6.6	7.2	7.3	5.4	1.3
Rusia	n.d.	7.1	7.7	6.7	7.5	8.4	5.4	-6.2
América Latina	2.8	2.2	6.2	4.9	5.8	5.8	4.2	-2.0
México	3.1	1.4	4.2	2.8	4.8	3.2	1.4	-6.5
Brasil	2.6	1.2	5.7	3.2	4.0	5.7	5.1	-0.8
Asia	6.0	6.8	7.9	7.5	8.0	8.1	5.9	2.6
China	10.1	10.0	10.1	10.2	11.1	11.4	9.0	7.8
India	5.8	8.4	8.3	9.2	9.7	9.0	7.3	5.0
Sureste Asiático	4.6	5.5	6.6	5.8	6.2	6.4	4.1	-0.8

Fuente: UNCTAD, *Trade and Development Report 2009*. Tabla 1.1.

Fue tal la magnitud de dicha crisis, que literalmente alcanzó una expresión global, generando incertidumbre y confusión no sólo en los ámbitos económico o financiero, sino en la percepción pública, lo que hizo que ni los discursos ni las medidas tomadas por los distintos gobiernos ofrecieran una perspectiva de solución definitiva suficientemente clara. Si bien no se hace aquí un análisis exhaustivo de la crisis global reciente, es insoslayable aludirla a fin de explicar la estructura de la economía mundial y su propensión a las crisis con base en el comportamiento discontinuo del sistema por su propia naturaleza contradictoria. Las crisis financieras son recurrentes en el capitalismo por la imposibilidad de los mercados financieros de autorregularse.

Desde la perspectiva sistémica compleja, la incertidumbre es inherente al capitalismo, dada la interacción entre agentes que toman decisiones, siguen estrategias y esperan resultados, ello provoca consecuencias que no siempre se ajustan a la idea prevista. La contingencia y el azar, hacen que los agentes reajusten constantemente sus proyecciones. Es el caso de las empresas nacionales, e incluso de las regiones o los países,

que en sus intentos por insertarse en el sistema global de la economía mundial están a expensas de las transformaciones de las ventajas competitivas propias y de los competidores en una lucha por atraer los capitales. Los vaivenes del mercado afectan a los trabajadores que no cuentan con un sistema laboral estable, sino que se enfrentan a la precarización del empleo y la merma de la seguridad social. Los gobiernos mismos, acotan su margen de acción a partir de las determinaciones de grandes empresas transnacionales que imponen determinadas condiciones para la inversión.

En el caso de las crisis financieras, estas pueden entenderse a partir de la exacerbación de las expectativas gananciosas en los periodos de “frenesí”, como las denomina Carlota Pérez (2004), es decir, momentos en los que la confianza de los agentes en los mercados financieros anima decisiones más riesgosas y que explica el aumento de los compromisos financieros sobre los ingresos corrientes (mayor apalancamiento). Eso produce un desacoplamiento entre el capital financiero y el capital productivo, en el cual el capital financiero despega por cuenta propia: la economía se orienta a la multiplicación de ganancias financieras generando una gran masa de capital ficticio. Grandes masas de dinero (plétora de capital) generalmente prestado, buscan invertirse apostando al resultado conveniente validado por analistas y expertos financieros. El apetito especulativo se estimula por la propia confianza del contexto “frenético”, hasta que la bonanza termina por el disloque entre el sustento real de los activos y su precio, primero estalla la burbuja causando el sobreendeudamiento de los agentes y luego la descapitalización de las empresas financieras.

Pérez explica cómo el cambio tecnológico, en su “destrucción creadora”, da pie a una nueva economía orientada por las ramas de vanguardia, lo que la bifurca de la “vieja” economía; esto puede ayudar a comprender crisis como la de 2001-2002 en Estados Unidos por el frenesí de la economía “punto com”, pero en cierta medida también la crisis global responde a la vorágine de la sofisticación y desregulación de la globalización financiera. El resultado es que tras financiar el cambio tecnológico, el capital financiero desarrolla instrumentos para hacer dinero con dinero, no siempre de forma legal. Se quebranta la prudencia y se provoca la inflación de activos financieros. Así, se desestimula el financiamiento de creación de valor real, hay “dos dineros”, el de la economía real y el de la economía especulativa.

Las crisis en los países en desarrollo de finales del siglo XX (América Latina, Asia, Rusia) parecen haberse desvanecido en la memoria de los agentes financieros que continuaron empujando procesos de creciente liberalidad especulativa a través de la desregulación, o incluso eliminando las fronteras entre la banca de inversión y la banca comercial. Innovaciones de “ingeniería financiera” como las hipotecas de baja calidad, su titularización y los derivados financieros, aunado a una exigua fiscalización y la “banca sombra” alentaron este comportamiento especulativo (Ocampo, 2009). Todo ello a costa de la erosión del sistema institucional y una pérdida de legitimidad.

Cuadro 2.

Tasas de interés en países seleccionados, julio 2007-mayo 2009

	Tasa de interés (porcentaje anualizado)				Cambio en puntos base		
	Julio 2007	Julio 2008	Diciembre 2008	Mayo 2009	Julio 2007 - Julio 2008	Julio 2008 - Diciembre 2008	Diciembre 2008 - Mayo 2009
Argentina	9.34	8.98	11.12	10.82	-36	213	-30
Brasil	11.25	13.00	13.75	10.25	175	75	-350
China	3.33	4.14	2.79	2.79	81	-135	0
India	6.00	6.00	5.00	3.25	0	-100	-175
Japón	0.50	0.50	0.10	0.10	0	-40	0
México	7.25	8.00	8.25	5.25	75	25	-300
Corea Sur	4.75	5.00	3.00	2.00	25	-200	-100
EE.UU.	5.25	2.00	0 - 0.25	0 - 0.25	-325	-175	0

Fuente: UNCTAD, *Trade and Development 2009*. Tabla 1.7.

Lo paradójico es que a raíz de la crisis mundial, se extendió una ola de rescates millonarios de distintas proporciones por parte de los gobiernos de varios países del mundo para apoyar a los capitales privados, tanto financieros como productivos, aunque ello contraviene los preceptos liberales en los que supuestamente descansa el comportamiento que rige los mercados; la UNCTAD (2009b) estima que hasta inicios de 2010, los apoyos directos al sector financiero habían representado en las economías desarrolladas un 48.5% de su producto interno bruto, pero hay casos extraordinarios como los de Islandia e Irlanda que debieron destinar 263% y 266.4% de su PIB respectivamente a dicho sector, mientras que en el caso de Estados Unidos el apoyo ha repre-

sentado 81.1 de su producto. Por su parte, los estímulos fiscales representan conjuntamente en los países desarrollados un 3.7% de su PIB. Además, en aras de la recuperación económica y dado el clima de aversión al riesgo y escasas de liquidez, los gobiernos han alentado reducciones a la tasa de interés (cuadro 2).

Esto nos permite subrayar la simulación discursiva de lo que podríamos caracterizar como un *capitalismo cínico*: el apoyo manifiesto al gran capital, costado con recursos públicos que sangran a los contribuyentes; bajo la tendencia predominante en el neoliberalismo de privatizar las ganancias pero socializar las pérdidas, ha operado una suerte de subsidio a la irresponsabilidad y la codicia. Resulta irónico que se sustraigan fondos públicos para el rescate de grandes empresarios sin que estos mermen su rentabilidad ni asuman una responsabilidad legal por las lagunas de las leyes fiscales, laxas a la especulación; tales experiencias corresponden a una exacerbación de las desigualdades, subordinando las condiciones de vida de la mayoría de las sociedades a los intereses del capital financiero.¹²

Pero al mismo tiempo, el alcance de la crisis y la difusión social de sus efectos ha contribuido a una percepción pública de los excesos especulativos de las agencias financieras, comportamiento que antes de la crisis se exaltaba como una pauta plausible (UNCTAD, 2009a)¹³. Lo interesante hacia el futuro cercano es que la legitimidad del neoliberalismo parece estar consunción, como consecuencia de su inoperancia para responder a las “anomalías” de la vorágine especulativa, lo que implica un periodo de profundas agitaciones ante una crisis global que no termina por dar paso a una recuperación franca; lo que exige redoblar esfuerzos por comprender los fenómenos económico-sociales y perfilar opciones de cambio con miras al desarrollo.

¹² La crisis provocó rescates de empresas tanto financieras como productivas (General Motors), bajo el argumento de que son “demasiado grandes para caer”; empero, cabe citar que el mismo criterio no fue seguido para el gigante Lehman Brothers, que fuera el cuarto banco de inversión más grande de Wall Street. Empero, los rescates multimillonarios a empresas privadas recientemente conocidos, están enmarcados en el terreno de un capitalismo que frente a sus errores recurre al salvamento público.

¹³ Destacan entre ellos fraudes gestados al interior de corporaciones gigantes de proporciones internacionales, así como las asociaciones irregulares entre grandes empresas privadas y miembros de la clase política en diversas partes del mundo, pone de manifiesto la exageración de dicha creencia. Igualmente, la incapacidad del criterio mercantil para proteger el medio ambiente y evitar el agotamiento de recursos queda manifiesto en la crisis ecológica actual.

4. Desarrollo tardío: teoría y experiencias

A. La economía del desarrollo

Grosso modo, hay cierto consenso en asumir el desarrollo económico como un proceso de largo plazo que aspira a mejorar el nivel de vida y el bienestar general de la población. Para que sea posible el desarrollo, se requiere como *conditio sine qua non* de crecimiento con base en las técnicas modernas de producción; pero si bien el crecimiento cuantitativo es necesario, es insuficiente ya que el desarrollo implica mejoras cualitativas en toda la estructura económica como el ingreso *per cápita*, la distribución del ingreso, el acceso a la tecnología y el conocimiento, la educación, la salud, etcétera. Pero el desarrollo es a la vez, la manifestación de que se ha logrado superar el atraso y se ha abierto la puerta de acceso a la movilidad social.

El problema de cómo lograr el desarrollo actualiza su relevancia a nivel mundial, en la medida en que la mayoría de los países viven en medio de carencias, desigualdad y falta de oportunidades, que limitan la calidad de vida de su gente. El desarrollo sigue siendo un reto para los países atrasados, con miras a progresar siguiendo la frontera móvil que definen los países de mayor ingreso *per cápita*. Por eso tiene sentido reconocer los cambios históricos para examinar las posibilidades del desarrollo dentro de las circunstancias actuales.

No hay propiamente en la economía neoclásica una teoría del desarrollo, sino que se asume éste como consecuencia del crecimiento sostenido. Su idea descansa sobre la base de que los fundamentos del mercado derivan en mercados eficientes, información perfecta y el equilibrio, para lo que se requiere de suficientes niveles de ahorro que se traduzcan en el capital que detone el crecimiento y en evitar las fallas del gobierno. A nivel internacional, los supuestos se complementan a partir de la idea de que las naciones tienen mismas funciones de producción y se benefician de la competencia a partir de las ventajas comparativas (teorema Heckscher-Ohlin).

Sin embargo, desde los 1940s y sobre todo durante los 1950s, en medio de un creciente distanciamiento de las tesis neoclásicas favorecido por la irrupción de las respuestas keynesianas a la Gran Depresión y el reacomodo institucional de posguerra, un

clima político e intelectual favorable a la acción de los gobiernos en la economía alentó la emergencia de una subdisciplina en la ciencia económica preocupada por el subdesarrollo que agobiaba a la mayoría de los países, básicamente en Asia, América Latina y África. Eso contó con condiciones propicias vinculadas con la recuperación del mercado mundial, tras la segunda posguerra, lo que amplió el acceso a bienes de capital y el financiamiento internacional, lo que acondicionó un clima favorable para el desarrollo sustitutivo de América Latina entre los 1950s y los 1960s (Benavente *et al*, 1996: 54).

En el plano teórico, la economía del desarrollo se derivó de un doble rechazo: 1) a la monoeconomía, comprendida como hipotética homogeneidad entre países atrasados y avanzados; y 2) a la pretensión de beneficio mutuo entre los países subdesarrollados y los industriales (Hirschman, 1984). Ambas proposiciones descansan en el corazón de la ortodoxia económica, ya que asumen la validez universal de que "... sólo hay una ciencia económica ('así como sólo hay una física')" (y de que) en una economía de mercado, fluyen beneficios para todos los participantes, ya sean individuos o países, de todos los actos voluntarios del intercambio económico ('porque de otro modo no participarían de tales actos')" (Hirschman, *op. cit.*: 14). Estas proposiciones resultaban sumamente limitadas para explicar la condición de las vastas regiones en atraso, y en el marco anteriormente descrito se fueron quedando en descrédito por ser idealizaciones abstractas frente al marco keynesiano enfático en la acción efectiva de las políticas públicas.

Así, la idea de que el crecimiento no era un fenómeno "espontáneo" avanzó gracias a una serie de contribuciones, no carente de tensiones (Rosenstein-Rodan, Lewis, Gerschenkron, Kuznets, Hirschman). Tesis sobre el subempleo, la industrialización de "llegada tardía" o la falta de emprendedores hicieron factible la adopción de argumentos sobre protección, planeación y la creación de estructuras productivas y distributivas que superaran la economía de auto-subsistencia, cuya palanca era la inversión o la acumulación de capital (Rivera, 2009a). La variedad de hipótesis y los casos estudiados históricamente revelaban que hay más de un camino hacia el desarrollo.

La idea central del crecimiento equilibrado sostenía que a partir de la mayor acumulación de capital, las inversiones se extenderían generando beneficios no sólo para el inversor sino también externalidades positivas, pero soslayó el desequilibrio y los enlaces verticales; o bien que el crecimiento también genera externalidades negati-

vas¹⁴. En lo respectivo a la idea del beneficio mutuo, la pregunta central giraba en torno al problema por qué los países subdesarrollados estaban tan empobrecidos a pesar de participar desde largo tiempo en la “red del comercio mundial” sin haber salido beneficiados (Hirschman, *op. cit.*).

Eso fue la inspiración para diferentes enfoques críticos, como el de Hans Singer y por otra parte Raúl Prebisch y el estructuralismo cepalino, que pusieron de relieve la desigualdad de los términos de intercambio, por la brecha creciente entre los precios de los bienes comerciados, además dio aliento a los argumentos en aras de impulsar políticas de proteccionismo e industrialización. Estas ideales obtuvieron acogida intelectual y política, pero también factibilidad histórica, porque se trataba de un momento en que el mercado mundial estaba en reconstitución y como señaló Hirschman, “... los periodos de aislamiento (entre países atrasados e industriales) pueden ser benéficos; y (...) cierta alternación del contacto y el aislamiento creaba condiciones óptimas para el desarrollo industrial” (*op. cit.*: 31).

Pero el supuesto de beneficio mutuo también animó agudos cuestionamientos desde la izquierda (tercermundismo-dependentismo). En este último caso, posiciones ligadas al neo-marxismo criticaron a la economía del desarrollo por no haber profundizado en el problema de los países pobres y no plantear (como ellos) el cambio total de su estructura socioeconómica y política, sino simplemente consentir nuevas formas de explotación y dependencia (Hirshman, *op. cit.*: 14-16 y 27; y Dabat, 1994: 21-29). Las dificultades que se padecieron en el proceso de industrialización del otrora llamado “Tercer Mundo”, alentaron el radicalismo de una izquierda que caracterizaba los intentos orientados desde los gobiernos, como proclives a la dominación y explotación de las empresas multinacionales aliadas con las *lumpen*-burguesías nacionales.

Es importante hacer aquí una breve digresión, ya que frecuentemente hay una yuxtaposición de posturas con respecto a la industrialización y más aun, sobre la idea misma de desarrollo. En los contornos históricos a los que nos referimos en esta breve revisión a la economía del desarrollo (mediados del siglo XX), la idea seguida al menos en América Latina por los gobiernos, era la de una industrialización con miras al desarrollo *capitalista* y no de otro tipo, sin perder de vista que este proceso implica para paí-

¹⁴ Véanse, Rivera, *op. cit.*: 8; y Hirschman, 1961, caps. 3 y 6.

ses atrasados, transitar por la dura experiencia que es la relación entre desigualdad y desarrollo.

Como advertimos arriba, el desarrollo capitalista es un proceso contradictorio que imperiosamente trastoca estructuras tradicionales (asociadas a cosmovisiones diferentes a las capitalistas), que avanza en el crecimiento de algunos sectores a costa de otros, por lo que se crean desigualdades sociales asociadas con la destrucción de modos tradicionales de producir y actuar ante la realidad, frente al costo de oportunidad que representa la modernización capitalista, lo que deriva en problemas políticos y sociales (Rivera, 2009a). La economía del desarrollo no consideró tales efectos y asumió que “todas las cosas buenas van juntas” (Hirschman, *op. cit.*: 35).

El neo-marxismo insistió en remarcar las falencias de la economía del desarrollo, pretendiendo un cambio más profundo de países que sin haber desarrollado aún el capitalismo, hubiesen adoptado otro modo de producción¹⁵. Además de esta postura, también se recibieron críticas a la economía del desarrollo desde la derecha, los neoclásicos no sólo reprochaban la violación a los principios de la monoeconomía, sino que machacaron la mala asignación de los recursos por parte de la estrategia gubernamental y las insolvencias del proteccionismo; a partir de su crítica al intervencionismo, el trabajo teórico y político que desarrollaron autores como Hayek o Friedman, replanteó la centralidad del mercado como entidad autorregulada e insustituible para la mejor asignación de los recursos, esfuerzos que cristalizaron a partir de los 1980s en lo que conocemos como el neoliberalismo.

Más allá de exageraciones y simplificaciones, ambas críticas pusieron de relieve problemas serios que aquejaron al proceso industrializador, tales como el peso que tenía la inversión extranjera, la creciente desigualdad de los ingresos entre las clases sociales, o las ineficiencias producto de las fallas gubernamentales. Pero como reconoce Hirschman (*op. cit.*), la economía del desarrollo no produjo una síntesis capaz de asimilar las críticas y reformular la subdisciplina. De tal suerte, se produjeron diferentes reacciones a lo que parecía ser un desencanto del impulso inicial, una de las cuales se expresó en una reacción técnica que limitó a la subdisciplina a la función de ofrecer

¹⁵ En esto pesaba el clima político inmerso en la Guerra Fría que merodeaba en Asia, África y América Latina, con revoluciones como la cubana (1959) por ejemplo, que despertaba animosas esperanzas de cambio entre los impugnadores al capitalismo.

solución a problemas específicos de políticas económicas y desarrollo sectorial. La otra reacción fue la de asumir una suerte de responsabilidad sobre el mal curso económico y político, condenar la mala distribución del ingreso y la formulación de soluciones.

Si bien la debacle de la economía del desarrollo significó una ausencia teórica que diera sustento a la estrategia, es necesario avanzar en un esfuerzo de integración crítica de corrientes *específicas* pero asociadas de alguna forma, con miras a sustentar una posible estrategia de desarrollo (cfr. Rivera, 2009a), partiendo de una revisión de las posiciones que en alguna medida explican los procesos económico-sociales contemporáneos, así como retomando teorías anteriores muchas de las cuáles han sido desdeñadas simplemente por haber sido planteadas hace tiempo, sin advertir que con mayor frecuencia de la que se reconoce, los ideas viejas resuelven problemas nuevos.

B. Industrialización tardía y contribuciones heterodoxas sobre el desarrollo

En primer término valoramos los estudios sobre la industrialización tardía, que advierten que el proceso de desarrollo no sigue necesariamente un curso lineal como puede interpretarse en un conocido pasaje de Marx¹⁶, así como tampoco es inevitable (Hoff y Stiglitz, 2002). Al parecer los países no siguen una sola estrategia o trayectoria, por lo que las experiencias de los pioneros y las de los seguidores difieren (Gerschenkron, 1970: 10). A partir de lo que Gerschenkron llamó la “situación típica del atraso”, es decir, el *reto* a superar se identifica por un grado de *tensión*: “... la tensión existente entre el estado real de las actividades económicas en el país y los obstáculos que se oponen al desarrollo industrial, por un lado, y la gran promesa que ese desarrollo lleva consigo, por otro.” (*op. cit.*: 11). Veremos que esta situación fue aprovechada de forma muy diferente en el caso de los países tardíos “A” y los del tipo “B”.

Otra importante contribución al estudio del atraso económico, es la tesis de que los países tardíos pueden superar su condición a partir de “saltos” o “erupciones brus-

¹⁶ Nos referimos a la conocida expresión del Prólogo a la 1ª edición de *El capital*, en la que Marx sugería el rango teleológico: “El país industrialmente desarrollado no hace sino mostrar al menos desarrollado la imagen de su propio futuro” (1994: 7). Cabe reconocer que esa posición fue matizada por posteriores autores marxistas, que advirtieron que el desarrollo capitalista podría no llegar, obstaculizado por las propias potencias más avanzadas; es la línea que puede seguirse de la escuela tercermundista-dependentista.

cas" (Hikino y Amsden, 1995) que pueden dar a partir de la adopción del progreso tecnológico. Mientras más pueda un país situarse en la frontera del progreso tecnológico, mayor será la promesa de su industrialización. La imitación tecnológica juega así, un papel importante, ya que gracias a la importación de maquinaria y conocimiento técnico de frontera, podrá posicionarse mejor frente a la economía mundial (Gerschenkron, *op. cit.*: 14). Los frutos del progreso técnico, permiten a estos países rejuvenecer ramas maduras. De aquí se desprende la idea de "ventaja del atraso", que sustenta que estos necesitan menos esfuerzos para situarse en las nuevas tecnologías, en comparación con aquellos países que han hecho fuertes inversiones previas en tecnologías que se han vuelto obsoletas. De esta forma, los países seguidores tienen procesos de industrialización más cortos, beneficiándose de la transferencia de tecnología y la importación de capital. Esta idea igualmente es valiosa al momento de comparar el comportamiento de la tipología que nos interesa estudiar.

Para ello, se requiere aprovechar las ventajas competitivas (Hikino y Amsden, 1995: 6) y sobre todo, superar los obstáculos institucionales que logren la "tensión" (reto) suficiente. Es el caso de los grandes esfuerzos sociales por instruir a la población en el nuevo trayecto, y sobre todo, de contar con el acuerdo o las condiciones políticas propicias. Veremos en primer lugar los aportes concernientes a la imitación tecnológica para atender más adelante lo que atañe al marco institucional, adicionando la propuesta de Hoff y Stiglitz.¹⁷

Con muy variadas raíces teóricas, unidades de análisis distintas, así como reconociendo procesos determinantes del crecimiento y núcleos endógenos diferentes, distintas corrientes teóricas heterodoxas siguieron la ruta abierta por la economía del desarrollo. Un primer enfoque que revisaremos es el evolucionismo, que ofrece una explicación tecnológica del crecimiento, inspirada en el éxito asiático, a partir de su adaptación al cambio tecnológico. A decir de Dosi, uno de los más destacados exponentes de esta corriente, el evolucionismo se centra en las "propiedades dinámicas de las economías", a partir del comportamiento de los agentes tanto en selección como en aprendizaje (Dosi, 1991: 186-187).

¹⁷ Se toman como base los trabajos de Rivera (2009a, 2005), Rivera y Caballero (2007) y Rivera, Robert y Yogue (2009); en los cuáles se encuentra un tratamiento más amplio a lo que referimos aquí.

Esta vertiente toma distancia de la corriente ortodoxa, y reconoce: 1) que hay diferencias internacionales en los niveles tecnológicos y capacidades innovadoras; 2) el equilibrio general no necesariamente impacta al comercio exterior, lo que redundaría en la macroeconomía de cada país; 3) la distribución intersectorial de participaciones de comercio entre países pueden explicarse por las ventajas/desventajas específicas de cada país; 4) la tecnología no es un bien gratuito o libre, y 5) los patrones de asignación inducidos por el comercio internacional tienen implicaciones que generan retroalimentación “virtuosa” o “perversa” (Dosi *et al.*, 1993: 41).

Con base en estudios casuísticos, su interés tiende hacia la empresa y las redes empresariales como polo dinámico del crecimiento, aunque con cierta omisión del interés explícito por el desarrollo nacional. Como subraya Rivera, los evolucionistas “desplazaron el concepto de acumulación de capital por el de acumulación de capacidades tecnológicas” (2009a: 54), y reconocieron que para la operacionalización productiva del conocimiento tecnológico se requieren de la observación, el aprendizaje y la imitación¹⁸, en particular el concepto de *aprendizaje* se convierte en vehículo primordial de progreso económico (*Ibid.*: 13). Para ello, es fundamental: 1) la unidad empresarial y nacional frente al aprendizaje, 2) las instituciones que rodean al proceso de aprendizaje, y 3) el mercado, como mecanismo de selección y asignación óptima de recursos (Dosi, 1991: 189).

El evolucionismo reconoció así que la capacidad para innovar requiere de aprendizaje, y que éste no se logra al margen de los agentes externos como las empresas multinacionales, por lo que el proteccionismo y la importación de bienes de capital no necesariamente promovían el aprendizaje y la innovación, como tampoco se derivaba espontáneamente de la apertura comercial y los efectos competitivos (Bell y Pavitt; 1992). Por ende, se reconoce la necesidad de la intervención pública, sin que éste sustituya a los agentes innovadores ni al mercado, que necesitan la competencia dinámica como medio selectivo que incita a la innovación continua, la imitación y el aprendizaje, lo que fortalece al concepto de intervención selectiva¹⁹, como sucedió en los casos menciona-

¹⁸ A nivel “fenotípico” reconoce Dosi (1991), al subrayar el interés centrado en la empresa individual, cuyos resultados son extensibles a través de procesos selectivos del mercado.

¹⁹ Véanse Dosi, 1991; Rivera, *op. cit.*: 13-14; Bell y Pavitt, 1992).

dos, como producto de políticas internas tanto gubernamentales como empresariales, y de la relación con agentes externos.

Otro aporte a considerar, también ligado al cambio tecnológico, es el de los neoschumpeterianos, que como apuntamos arriba tienen una perspectiva más amplia al referirse, en el caso de Pérez, a las “grandes oleadas de desarrollo” (2004); desde este enfoque, las revoluciones tecnológicas conllevan una relación de oportunidades y restricciones para el desarrollo nacional, que se vuelve un blanco móvil por las condiciones cambiantes (Pérez, 2001). Por ello, es central adaptar y asimilar hasta dominar los conocimientos generados por los países líderes, ya que el desarrollo está en función del conocimiento y el aprendizaje. Con esto, guardan amplias similitudes con el evolucionismo, aunque hay una mirada de mayor alcance, al centrarse en la idea de desarrollo nacional, y reconocer el dinamismo del capitalismo a través de las grandes oleadas.

En la búsqueda por trascender esas limitaciones, el capitalismo se ha expandido allende las fronteras nacionales buscando espacios rentables por medio del abaratamiento de costos. La rigidez del fordismo cedió su lugar ante el posfordismo a partir de una producción mucho más flexible y se abrió campo a la deslocalización a lo largo de una dispersa red de empresas ligadas en torno a la producción de bienes para firmas específicas por medio de la subcontratación. Estos cambios que atañen a la deslocalización de la valorización del capital, nos remite a la teoría de las redes globales (Gereffi, 1994 y 2001) la cual es importante en tanto que reconoce que los países tardíos —si bien no los denomina así— pueden integrarse en las cadenas o redes globales de producción y participar del proceso de valorización. La idea es que puedan ascender como exportadores superiores y superar la fase de inserción gracias a la mano de obra barata. Empero, hay que considerar problemas como: *a)* las barreras a la entrada a las actividades centrales de la cadena global de valor, y *b)* el enfoque de desarrollo con connotación local y de escasa dimensión nacional (Rivera, 2009a). Asimismo, está el hecho de que puede coexistir el dinamismo local con el estancamiento nacional, lo que no satisface las necesidades de generar polos dinámicos de articulación amplia que irradian el beneficio al conjunto de la economía.

Por ello, es necesario atender la contribución del enfoque institucional y su influencia sobre el cambio organizacional. Para Hoff y Stiglitz, el desarrollo no es un pro-

ceso de acumulación de capital, sino de cambio organizacional: “Nosotros visualizamos a la sociedad como una *organización*, en la cual el intercambio y la producción están mediados no solamente por mercados sino por una serie de arreglos formales e informales” (2002: 401; cursivas originales). Desde esta óptica, si bien es menester reconocer los fallos gubernamentales, es igualmente central examinar los fallos de mercado, especialmente en los países subdesarrollados. A partir de esto, se advierte que hay *fallos de coordinación* que derivan en equilibrios disfuncionales sobre bases institucionales que provocan círculos viciosos, en los cuáles las instituciones inferiores (aquellas que perpetúan el atraso) se sobreponen a las superiores (que apoyan el aprendizaje) (Rivera *et al*, 2009). Casos como la mala distribución del ingreso hacen que se extienda el atraso a lo largo de generaciones, lo que acentúa el círculo vicioso de esa desigualdad, limitando permanentemente el crecimiento (Hoff y Stiglitz, *op cit.*: 395). Al reconocer el vínculo con la política, esta teoría avanza hacia el problema institucional que habilita o limita las conductas innovadoras.

En lo que sigue veremos que las experiencias de Asia oriental y de América Latina frente a las transformaciones de la economía mundial difirieron substancialmente, dado que para los primeros representó abrir la “ventana de oportunidad” para el desarrollo (Pérez, 1996), mientras que en el segundo caso, la estrategia nacional no se adecuó a dichas transformaciones, por lo que hay que distinguir las distintas modalidades de inserción a la economía global seguidas por estos países, ya que el bloque de países de desarrollo tardío no es homogéneo.

C. El desarrollo tardío y las diferentes trayectorias de los países “A” y “B”

En diferentes magnitudes, las anteriores corrientes teóricas participan de una explicación acerca de las diferentes trayectorias históricas seguidas por los países “A” y “B”. Los primeros llevaron a cabo procesos de aprendizaje tecnológico y social que hicieron posible su integración a la economía global gracias a cambios estructurales favorables, logrando mayor competitividad internacional y cierta atenuación de desigualdades. Mientras tanto, en los segundos predomina el atraso a pesar de que existen brotes o islotes de dinamismo y creatividad (Rivera, Robert y Yoguel, 2009).

Tomando como punto de referencia el llamado “milagro asiático” del primer grupo de países (Asia Oriental, China, India), diversas posturas comenzaron a explicar este caso de desarrollo económico, en el cual se marcaban profundas diferencias con la trayectoria latinoamericana tipo “B”, como grupo de países rezagados. Examinemos en un plano comparativo esas diferencias.

Para nuestra región, no debemos perder de vista que existen profundas heterogeneidades entre los países más grandes (Brasil, México, Argentina y Chile) y el resto; e incluso, el proceso de desarrollo económico se encuentra más avanzado en Brasil que en los demás. Al mismo tiempo, es útil conocer la herencia de un periodo de industrialización por sustitución de importaciones, que generó una experiencia positiva al sentar las bases de la industria doméstica, con base en el apoyo estatal a una burguesía nacional, pero que al mismo tiempo, creó las condiciones de mercados sobreprotegidos con sesgos anti-exportadores, y anti-innovadores solapados por el Estado.

De tal suerte, la región y particularmente México, se halló en un marco de relativo aislamiento con respecto al resto del mundo, favoreciendo el ascenso de los grandes capitales locales de poder monopolístico consentidos igualmente por el poder gubernamental. Ante tales condiciones, en América Latina se soslayó la modalidad de industrialización nacional para una posterior competencia con el exterior; por el contrario, se sobreprotegió a las industrias nacionales hasta el momento en que las condiciones internacionales volvieron impostergable la apertura.

En el caso de las economías asiáticas dinámicas, lograron una convergencia gracias a sus procesos de aprendizaje e innovación (generalmente incremental); sin embargo, el cambio tan vertiginoso en los productos intensivos en tecnologías de la información impone fronteras que no todas las empresas han podido seguir los éxitos de aquellas que producen diseños propios, sino que muchas se mantienen en el segmento del desarrollo de producto (sin negar su importancia). Así mismo, cabe resaltar que este éxito no es producto de la simple adaptación tecnológica, sino que hay otros aspectos como las condiciones históricas del mercado mundial, la deslocalización productiva global y la intervención selectiva.

Esas *relaciones* construyeron habilidades tanto productivas como sociales que han permitido el avance de los países tardíos “A”, en comparación con el rezago que no

logra superarse en América Latina (cuadro 3). En el sentido de lo planteado por el evolucionismo, el crecimiento tiene su fundamento en la adaptación al paradigma tecnológico-productivo prevaleciente. A la luz del caso de Asia Oriental, como experiencia de industrialización tardía, es claro que la adopción de procesos tecnológicamente adelantados ha sido fundamental para su crecimiento como “gran salto”, y que imitando a países más desarrollados, esencialmente a Japón que fue su gran enlace con las tecnologías avanzadas, estos países han experimentado un despegue imprescindible en los estudios sobre el desarrollo tardío; empero, ello debe atenderse con cuidado, a fin de evitar ponderaciones desproporcionadas o determinismos tecnologistas.

Cuadro 3.
PIB per cápita 1970-2008 (dólares anuales)

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>México</i>	<i>Chile</i>	<i>China</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>Singapur</i>	<i>Corea</i>	<i>India</i>
1970	966	441	761	971	112	967	914	279	112
1980	2687	1871	2995	2638	312	5720	4853	1674	268
1990	4339	3201	3127	2543	358	13479	12234	6153	380
2000	7707	3702	5823	4879	956	25385	23079	10937	447
2001	7212	3136	6167	4396	1047	24696	20896	10243	454
2002	2711	2823	6376	4264	1149	23992	21198	11568	467
2003	3410	3039	6231	4639	1293	22965	22069	12806	540
2004	3991	3601	6610	5932	1510	23760	25540	14271	618
2005	4728	4721	7358	7257	1785	25198	27681	16533	713
2006	5475	5665	7969	8894	2137	26611	31166	18481	791
2007	6636	6852	8386	9854	2604	28685	36370	19841	976
2008	8358	8311	9964	10091	3292	30872	39423	19296	1061

Fuente: Naciones Unidas, *Statistical Division, National Accounts*.

Durante la contracción del mercado mundial en el periodo entreguerras, se propiciaron circunstancias favorables a la industrialización de las zonas periféricas. Asia Oriental y América Latina implementaron políticas proteccionistas, con el común denominador de la dirección estatal, a favor de una industrialización a partir de la sustitución de importaciones. Sin embargo, los factores que fueron determinando las diferentes trayectorias entre estas grandes regiones comenzaron a destacarse cuando la llamada etapa “fácil” de sustitución de importaciones se erosionaba. Tras implementar apoyos directos a las empresas de los bienes de consumo directo, e incluso fincar empresas públicas con base en una tendencia “aislacionista” por el grado de proteccionismo, a partir de los 1960s, la rearticulación de la economía mundial y el tope de la fase “fácil”,

exigían un viraje en la estrategia de desarrollo, que consideraba ya el avance a la producción de bienes intermedios y de capital, así como una rearticulación al mercado mundial.

El agotamiento de la primera etapa de la ISI exigía el paso hacia una segunda etapa de sustituir importaciones de insumos, de acuerdo con lo que Hirschman (1961) llamó los eslabonamientos anteriores y posteriores. Sin embargo, en América Latina prevalecieron los intereses de las burguesías nacionales opuestas a “compartir” los beneficios estatales. Esgrimiendo dudas sobre la calidad de los insumos domésticos, temores a volverse dependientes de los mismos, la intensificación de la competencia o mermas a la rentabilidad, los empresarios beneficiados por los Estados mediante ayudas fiscales limitaron el tránsito hacia la segunda etapa. “Por lo tanto el ‘agotamiento’ no se produjo por factores técnicos o económicos, sino políticos. Si por un lado se vuelve atractivo a partir de cierto punto sustituir los insumos importados, al mismo tiempo surgen obstáculos a dicha clase de inversiones, debido a que los intereses de los empresarios de la etapa ‘facil’ de sustitución se ven amenazados por las industrias abastecedoras de insumos” (Rivera, 2000: 141).

Otro gran obstáculo fue la relación con el exterior. En América Latina se careció de la decisión que se tuvo en Asia Oriental, de considerar al mercado externo como un espacio no sólo de rentabilidad, sino de colaboración (inversión extranjera directa) y prueba al exponerse a los efectos pro-competitivos (comercio exterior). En el caso coreano, Rivera señala cómo el acceso al mercado mundial permitió que el Estado contara con instrumentos para arbitrar los subsidios, con base en el dinamismo exportador generador de divisas (*cash cow*). Paralelamente, el manejo macroeconómico del tipo de cambio favoreció en Asia Oriental el apoyo a las exportaciones. Caso contrario al latinoamericano que centralizó el otorgamiento de subsidios en Estados burocráticos (*op. cit.*: 142) y en el que los intereses proteccionistas (sobrevaluación cambiaria) preponderaron. Además, en Asia Oriental se comprendió y aprovechó mejor el hecho de que la empresa transnacional *puede* ser un canal para la transferencia de tecnología a los países tardíos, acelerando su industrialización (Hikino y Amsden, 1995: 9). La relación con los capitales foráneos permitió una colaboración que favoreció el aprendizaje tecnológico a partir de una estrategia que implicó pasar de la manufactura de exportación intensiva

en mano de obra barata, a la manufactura de equipo original y luego a la manufactura de diseño propio (Rivera, 2000). Ello significó ampliar el gasto público y privado en investigación y desarrollo, que rindió frutos en la acumulación de conocimiento tecnológico que rebasó el simple *know how*.

Contrariamente, el marco general en América Latina fue el de un sesgo anti-exportador, que no sólo alimentó los gananciosos intereses de los grandes capitales domésticos, sino que soslayó una oportunidad de inserción a la economía mundial, así como de enfrentarse paulatinamente a los retos de la competencia y la eficiencia. El impulso tomado durante la primera fase fue debilitándose al no apuntalar la capacidad de aprendizaje e innovación, extendiendo una pasividad tecnológica, que derivó como uno de los factores centrales para diferenciar las experiencias fracasadas de América Latina con respecto a las exitosas de los casos emblemáticos de Asia Oriental (Corea del Sur, Taiwán, Singapur).

Otro elemento de análisis importante es la ausencia del sujeto empresarial dinámico que interactuara con los inversionistas extranjeros, ya que perfiló un matiz anti-competitivo, que fortaleció la ineficiencia productiva, la mala calidad de los productos y la obsolescencia tecnológica. Al carecer de incentivos a la innovación por la ausencia de competencia, el empresariado de la región y específicamente el mexicano se acostumbró a ser meramente rentista de corto plazo, lo que continúa en buena medida siendo un obstáculo a décadas de distancia. Y peor aún, los vínculos entre los intereses de ese empresario parasitario y la alta burocracia que encajan en la caracterización del *crony capitalism* (capitalismo de compinches) (Stiglitz, 2002).

Sobre esto es importante señalar la respuesta de las organizaciones productivas, y en particular de las empresas de gran tamaño que surgieron como actores centrales en los procesos de industrialización tardía, por los requerimientos de economías a escala que requieren del crecimiento medio del tamaño de las plantas, lo que exige fuertes inversiones de capital a mediano y largo plazos (Gerschenkron, 1970: 22 y 25).

A diferencia de América Latina, concretamente en Corea del Sur, los grandes conglomerados empresariales o *Chaebol*, como Samsung, Daewoo y Hyundai, actuaron como núcleos intensivos en capital y conocimiento, con base en el apoyo directo del gobierno que les otorgó la disposición monopólica temporal del mercado interno, como

compensación al costo del aprendizaje y su competición en mercados externos (aumento en la relación de ventas externas sobre las totales), para seguir participando de los diferentes subsidios. Ello derivó en que el gran capital haya actuado como punta de lanza de la formidable inserción de la economía coreana y se hayan catapultado estas firmas a dimensiones competitivas muy destacadas, como se analizará en capítulos siguientes. Pero esto no hubiera sido posible sin el control disciplinario del Estado, que mantuvo a raya los intereses particulares del gran capital, y los sujetó a una estrategia de alcance nacional (Hikino y Amsden, 1995; Jenkins, 1991; Rivera, 2000).

Dos casos, el coreano y el mexicano, explican bien la diferencia entre la coordinación (Corea) y el contubernio (México) entre la gran burguesía y el Estado. A partir de la diversificación como medida de protección frente a innovaciones revolucionarias potenciadas por oligopolios mundiales (Hikino y Amsden, 1995: 10-11), los *Zaibatsu-Keiretsu* japoneses, así como los *Chaebol* coreanos y los grandes grupos latinoamericanos, partieron del conglomerado de actividades en ramas diferentes y no siempre tecnológicamente relacionadas, e incluso aisladas, lo que frecuentemente limitaba la asignación adecuada de recursos y el control. Esos grupos contaron con apoyos estatales como exenciones fiscales o más que el financiamiento, la asignación directa (y en el caso de México discrecional) del capital. La diferencia, parecen haber sido los criterios para la asignación de tales recursos.

Tanto en la experiencia asiática (coreana) como en la latinoamericana (mexicana), se asignaban recursos preferenciales al gran capital, pero en el primer caso, condicionados a resultados objetivos como el cumplimiento de normas, capacitación de la fuerza laboral, gasto en inversión y desarrollo, y sobre todo, el desempeño exportador (Amsden, 1989; Hikino y Amsden, 1995; Wade, 1990). Este mecanismo de "recompensa" no prevaleció en América Latina, donde no hubo esa habilidad para disciplinar al capital, sino sólo al trabajo (Hikino y Amsden, *op. cit.*: 15).

En buena medida, el factor educativo cumplió esa función en los casos asiáticos ya que, además de capacitar al trabajo en sus habilidades técnicas y gerenciales, se formaron cuadros administrativos de élite, que condujera la administración pública con altos niveles de eficiencia y probidad, imponiendo el servicio civil de carrera y rigurosos exámenes a su desempeño; lo que en América Latina ha dejado su lugar a las compo-

nendas grupales, el tráfico de influencias, el nepotismo y la inmoralidad más cínica. La “autonomía” con la que se condujo el Estado en los casos asiáticos frente al capital, resultó central para que las recompensas al esfuerzo de las empresas no degeneraran en arreglos corrompidos.

Hikino y Amsden achacan esto a una “debilidad” inicial de las empresas coreanas que no contaban con la fuerza necesaria para oponerse a su contraparte estatal, la que controlaba el financiamiento directamente. Asimismo, a que en América Latina desde entonces prevalecía una más desigual distribución del ingreso, con respecto a Asia Oriental, en el entendido fehaciente de que “... cuanto más concentrado está el poder económico, mayor es el número de estos grupos capaces de sortear las fuentes de financiamiento y ganarse los favores del Estado” (*op. cit.*: 15-16). Por lo que las raíces de las diferencias entre las experiencias asiáticas exitosas y las fallidas experiencias latinoamericanas, pasan ineluctablemente por los determinantes políticos, cuyas redes tejieron los Estados con los grandes capitales.

Por lo anterior es central analizar el rol del Estado como sujeto social obligado a establecer la estrategia nacional de desarrollo y a determinar las reglas para llevarlo a cabo. “En la medida que los gobiernos de los países asiáticos definieron una política tecnológica, alentaron a los empresarios nacionales a tomar parte en el proceso e involucrarse con los inversionistas extranjeros con lo cual se creó un eslabón del que generalmente carecieron los países de América Latina como México. En Asia el surgimiento temprano de un agente empresarial nacional, dispuesto a entablar una relación de aprendizaje con las empresas extranjeras en sí constituyó un paso gigantesco que no puede ser ignorado a la hora de explicar las diferencias de trayectoria entre ambos grupos de países.” (Rivera, *op. cit.*: 147).

Ante los ajustes implicados por la globalización, los países tardíos tuvieron la oportunidad de insertarse con mayor presencia a sus fuerzas, lo que explica su cambio significativo con respecto a las condiciones previas. Las interrogantes que surgen son entonces, ¿qué hizo que estos países prosperaran y los nuestros no?, ¿por qué en América Latina el Estado no actuó en el sentido en el que lo hicieron los gobiernos asiáticos?, ¿qué falló para que el proceso estructural creara condiciones favorables a la innovación como en la experiencia de los países “A”?

Estas cuestiones se desarrollarán en el capítulo siguiente, en que nos ocuparemos del análisis del Estado desarrollista y su relación con el gran capital; pero a manera de indicio, coincidimos con Hirschman cuando planteó en su momento la aguda observación: "Dado lo que se consideraba su problema aplastante, la pobreza, se esperaba que los países subdesarrollados funcionaran como juguetes de cuerda y que avanzaran en línea recta por las diversas etapas del desarrollo; sus reacciones ante el cambio no serían tan traumáticas o aberrantes como las de los europeos dotados de residuos feudales, complejos psicológicos y alta cultura exquisita. En suma, como el 'inocente' y dulce comerciante del siglo XVIII, se percibía que estos países tenían sólo *intereses, no pasiones*." (1984: 39; subrayado original).

CAPÍTULO II

EL GRAN CAPITAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

... la nueva clase es una criatura del régimen revolucionario, su deliberada creación, como la clase capitalista japonesa lo fue del movimiento de modernización que siguió a la restauración Meiji. En ambos casos se invierte la relación a que el marxismo nos había acostumbrado y que simplifica con exceso la realidad del proceso: el Estado no es tanto la expresión de la clase dominante, al menos en su origen, sino que ésta es el resultado de la acción del Estado.

—Octavio Paz, *El laberinto de la soledad*

1. Introducción

Concebir integralmente el desarrollo económico implica considerarlo inmerso en las relaciones de poder. Más allá de si se dispone de mayor o menos capital, o del acceso a la tecnología y el conocimiento, el problema central es la toma de decisiones sobre cómo usar los recursos productivos. La estructura de poder es, pues, determinante para la comprensión de los procesos de desarrollo de toda sociedad. Su injerencia es central para la coordinación y cooperación que requiere el capital.

Sin embargo, el poder no es neutro; por ende, es necesario reconocer quién toma las decisiones sobre el uso de los recursos. Se reconoce que en la moderna sociedad capitalista existe una desproporción en las relaciones de poder que mantienen los actores frente al sistema social y ante sí mismos. La división de clases sociales estructuralmente antagónicas los relaciona de forma heterogénea entre sí y frente al Estado. Los derechos de propiedad, o sea, las reglas de acceso a los activos y riqueza, juegan un papel definitivo en esa desproporción; concretamente, la facultad de apropiarse de medios y factores productivos no sólo implica la posibilidad de llevar a efecto la obtención de rentas

derivadas de éstos, sino también una influencia determinante en las condiciones en que se proyecta la vida material de una sociedad.

No puede omitirse al Estado como el actor encargado de definir los derechos de propiedad que orientan el transcurso de la vida económica, así como de promover la modernización dentro de las condiciones históricas capitalistas. Supuestamente, frente a los intereses antagónicos de las clases sociales el Estado se levanta con altura de miras por encima de los mismos para encauzar las políticas que impliquen el bien común. No obstante, la historia demuestra que ni las clases sociales ni el Estado son agentes cerrados entre sí, por el contrario, mantienen relaciones que imbrican intereses, ideas y recursos que impactan a la sociedad entera y las condiciones generales en las que ésta se ubica dentro del espectro amplio que va del atraso a la prosperidad.

Por ende, el problema de fondo es revisar el ejercicio del poder considerando los vínculos sistémicos entre el Estado y el gran capital. El propósito de este capítulo es ubicar teóricamente la influencia que adquiere el gran capital dentro de la sociedad capitalista y particularmente frente al Estado, discutiendo su naturaleza y papel dentro de las sociedades capitalistas; para reconocer la forma en que éste último, como responsable de poner las reglas del juego social, se posiciona frente a los intereses del gran capital y los asimila en la estrategia del desarrollo capitalista.

Pero es necesario hacer una distinción —crítica para esta exposición— acerca del ejercicio del poder, su institucionalización en el Estado, así como las relaciones entre los capitalistas y de éstos con el Estado; dichas relaciones no se rigen por el mismo patrón en los países desarrollados que en los países tardíos. Para los países desarrollados existe una importante tradición teórica y amplios análisis, no tanto así para los países tardíos. Por ello, se corre el riesgo inclusive de trasponer los conceptos y análisis de un país desarrollado a un país tardío, sea del tipo dinámico o no dinámico. Esa razón fundamenta que expongamos primero elementos de la concepción del Estado en la sociedad capitalista desarrollada, siguiendo el hilo de la teoría marxista.

2. Naturaleza y papel del Estado en las sociedades capitalistas

Para definir con mayor amplitud la relación del poder y el Estado es necesario explicar lo que asumimos por 'Estado':¹ si bien se le entiende regularmente como el conjunto de los órganos de gobierno de un país, es sobre todo una organización que tiene el control sobre la sociedad, u orden social, en el ámbito de un determinado territorio. En dicho territorio, esa organización, está reconocida por sus pares externos y en lo interno tiene el monopolio de la coerción mediante la fuerza que monopoliza legítimamente. El Estado es el Estado-nación. Las funciones del Estado son muy amplias, pero se integran en la preservación del territorio. La preservación del territorio implica fomentar la producción de riqueza y a la vez controlar las tendencias centrífugas asociadas a ese objetivo fundamental.

El Estado desarrolla sus funciones por medio de una organización jurídica plasmada en leyes, organismos de gobierno e instituciones informales, que están encabezadas por agentes autorizados encargados del gobierno práctico (gobernantes) para forjarlas en acciones; estos son individuos sometidos a los fines esenciales del Estado (soberanía, orden constitucional, derecho, identidad, cultura, etcétera). Para los fines de legitimización el Estado se requiere un *aparato político* (sistema electoral, de partidos, etcétera) para así garantizar el funcionamiento fluido de las funciones administrativas y que estas no y medios de gobierno formales e informales que dan eficacia a las funciones del Estado dentro del orden social.

Pero si bien la deliberación sobre la naturaleza del Estado se remonta a la Antigüedad, las ideas acerca de su funcionalidad tienden a modificarse de acuerdo con las condiciones que prevalecen en cada época; por lo que no puede analizarse como un ente

¹ Fuera del ámbito marxista suelen reconocerse tres perspectivas acerca del Estado: 1) la *organicista*, que lo reconoce como un ente independiente y anterior a los hombres, como si fuese un organismo vivo (Leviatán), el cual no puede desmembrarse; 2) la *contractualista*, según la cual, el Estado es producto derivado de un contrato entre los hombres, es obra humana pero por encima de los intereses particulares, en pos de una *voluntad general* (Rousseau); y 3) la concepción *formalista*, que reconoce al Estado como una comunidad que reside en un territorio, a partir de ello, se da un ordenamiento jurídico centralizado (Kelsen) con base en el derecho, el Estado tiene tres elementos: la soberanía (poder preponderante), el pueblo (o ciudadanía) y su territorio. (N. Abbagnano, *Diccionario de Filosofía*). El elemento distintivo que introducen Marx y Engels es el de instrumento de clase. Los aciertos y Los problemas que plantea esta definición se revisan en la exposición que sigue.

abstracto, sino que debemos ocuparnos de su relación en el marco específicamente capitalista, en una aproximación teórica que dé cuenta de la relación que existe entre esta organización y una sociedad dividida estructuralmente en clases sociales antagónicas.

La desigualdad de clases y la necesidad de la formación del Estado es expresión formal de la asimetría del poder, la que parece ser propia a las sociedades humanas (desde las antiguas hasta las modernas) en aras de habilitar un poder para controlar el ambiente social y garantizar la seguridad individual rebasando el plano de las libertades irrestrictas; ese *Leviatán* que define Hobbes. Pero este es un tema que rebasa al marxismo, ya que como reconoce el politólogo italiano Gaetano Mosca:

(En) todas las sociedades, empezando por las medianamente desarrolladas, que apenas han llegado a los preámbulos de la civilización, hasta las más cultas y fuertes, existen dos clases de personas: la de los gobernantes y la de los gobernados. La primera es siempre menos numerosa, desempeña todas las funciones políticas, monopoliza el poder y disfruta de las ventajas que van unidas a él. En tanto, la segunda, más numerosa, es dirigida y regulada por la primera de una manera más o menos legal, o bien de un modo más o menos arbitrario y violento, y a ella le suministra, cuando menos aparentemente, los medios de subsistencia y los indispensables para la vitalidad del organismo político (2004: 91).

Aunque la división política sea tajante en el principio de que el poder se ejerce a través de una minoría, el punto es determinar si ejerce el poder *directamente o indirectamente*; directamente significa que el Estado tiene un espectro de opciones políticas acotadas por los intereses de los capitalistas y que sobrepone esos intereses a los de las clases subalternas.

Marx sostuvo la idea de que en el despliegue de las necesidades de la valorización del capital, la política tiende a subordinarse ante ellas por lo que el Estado no actúa de forma neutra o indirecta. Dado que las sociedades se hallan divididas en clases sociales, la conservación de los medios de producción contradice los ideales de libertad e igualdad entre los ciudadanos (Held, 1992: 143). Si, como apuntó Marx en el Prólogo de 1859, las condiciones económicas fundamentan el entramado político, jurídico e institucional, por lo que los intereses económicos se superponen a la sociedad por medio de un

despliegue formal e informal de marcos de sentido que legitiman la propiedad privada sobre los medios de producción y las formas de valorización del capital, y donde el Estado es la superestructura que se levanta sobre los cimientos de las relaciones económicas y sociales. El Estado termina por servir como instrumento de los intereses del capital, y en específico del gran capital, en desmedro del proletariado (Bobbio, 2001: 169).

Sin embargo, Held reconoce otra veta del pensamiento marxiano en *El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*, que indica que bajo ciertas condiciones excepcionales (un *cuasi* equilibrio de fuerzas), el Estado puede ganar cierta autonomía frente al capital, ejerciendo fuerza coercitiva frente a la sociedad y disciplinante ante la burguesía. Bajo un estado de excepción como las que permitieron el bonapartismo, Marx —aprecia Held—: “(...) describe al estado como un inmenso conjunto de instituciones, con capacidad para modelar a la sociedad civil, e incluso para restringir la capacidad de la burguesía para controlar el estado” (1992: 147).

Esta vertiente es muy importante ya que a la clásica expresión del *Manifiesto*, que concluye al Estado como “comité al servicio de la burguesía”, añade la distinción de los casos excepcionales en los que el ejecutivo tiene la capacidad de tomar iniciativa propia y de coordinar el cambio.

No obstante, Bobbio hace notar que para Marx, incluso en el estado de excepción, “(...) el dictador es un instrumento de la clase dominante, la cual en momentos de peligro renuncia a su poder directo y se pone en manos de su salvador” (*op. cit.*: 172). Esto porque finalmente la dependencia económica del Estado frente al capital —y específicamente los capitalistas más poderosos— para subsistir, compromete su propia estabilidad y la de la sociedad, por lo que a largo plazo se restituye la centralidad de sus intereses y la compatibilidad entre la clase dominante y el aparato estatal. De esta forma, Held reconoce dos versiones sobre el Estado en Marx: 1) el Estado con cierta independencia frente a las fuerzas de clase y de tendencia desarrollista, y 2) el Estado como mera superestructura, servil a los intereses de la gran burguesía (*ibid.*: 149).

La discusión de fondo es pues, por qué el Estado adquiere independencia relativa y deja de convertirse en un mero instrumento directo de la clase capitalista. La solución teórica a este problema la aportó Gramsci, con el concepto de *hegemonía*. Gramsci parte

de que los intereses de la clase dominante son heterogéneos e incluso discrepantes entre sí, de modo que debe aparecer un bloque dirigente que encabece —con un proyecto superior— el interés capitalista, en el que incorpora de manera subordinada los intereses de las clases subalternas (1986: 52). Esa es la fuente de la legitimidad y al mismo tiempo de la progresividad de la dominación capitalista. De esta manera el Estado deja de ser un instrumento faccioso para representar —como diría Poulantzas (2005)— los intereses de un bloque amplio de fuerzas sociales, pero encabezada por una fracción determinada de los capitalistas. La fracción que alcanza ese poder es la más poderosa económicamente porque es la más poderosa políticamente e intelectualmente.

Eso nos remite al concepto de ‘gran capital’ de ascendencia teórica netamente marxista. Reconociendo que el capital, en tanto que valorización de sí mismo, es primeramente una relación social al que le es inherente la formación de capitales de grandes dimensiones; esto mina los mecanismos de la competencia empresarial individual² a favor de empresas oligopólicas, cuando no monopólicas.

Ocurre así —como dijera Marx— un proceso de concentración y centralización de capital que culmina con la expropiación del capitalista por el propio capitalista: “... contra la repulsión de sus fracciones entre sí, opera la *atracción* de las mismas. Ya no se trata de una concentración simple de los medios de producción y del comando sobre el trabajo, idéntica a la acumulación. Es una *concentración de capitales ya formados*, la abolición de su autonomía individual, la expropiación del capitalista por el capitalista, la transformación de muchos capitales menores en pocos capitales mayores” (Marx, 1982: 778; subrayado original).

Los capitales mayores conforman el *gran capital* concentrado y centralizado, que va desplazando paulatinamente a los capitales menores, con base en la lucha intercapi-

² “El terreno de la producción de mercancías *sólo bajo la forma capitalista* tolera la producción en gran escala. Cierta *acumulación de capital* en manos de productores individuales de mercancías constituye, pues, el *supuesto del modo de producción específicamente capitalista*. (...) todos los métodos para acrecentar la fuerza productiva social del trabajo surgió sobre ese fundamento, son al mismo tiempo métodos para acrecentar la producción de plusvalor o plusproducto, que a su vez constituye el elemento constitutivo de la acumulación. (...) Toda acumulación se convierte en medio al servicio de una nueva acumulación. Amplía con la *masa acrecentada* de la riqueza que funciona como capital, su *concentración* en las manos de capitalistas individuales y por tanto el *fundamento* de la producción en gran escala y los métodos de producción específicamente capitalistas. El incremento del capital social se lleva a cabo a través del incremento de muchos capitales individuales.” (Marx, 1982: 776-777; subrayado original).

talista mediante el abaratamiento de las mercancías, posible por la productividad del trabajo y la escala de la producción en bienes consumidos en masa. El desplazamiento continúa con el mismo desarrollo capitalista que exige cada vez más inversiones (*volúmenes mínimos de capital individual*) para explotar un negocio. Para los capitalistas menores sólo quedan: "... las esferas de la producción de las que la gran industria únicamente se ha apoderado de manera esporádica o imperfecta. La competencia prolifera aquí en razón directa al número y en razón inversa a la magnitud de los capitales rivales." No obstante, el resultado es la ruina de muchos capitalistas pequeños y el paso de sus capitales a manos del vencedor (Marx, *ibid*: 779).

La propia exigencia de expansión para absorber riqueza da la pauta al crédito como un instrumento para la concentración y centralización. "Mediante hilos invisibles, atrae hacia las manos de capitalistas individuales o asociados los medios dinerarios que, en masas mayores o menores, están dispersos por la superficie de la sociedad. Se trata de la máquina específica para la concentración de los capitales (...) A su vez, la concentración se convierte en una de las grandes palancas de ese desarrollo. Abrevia y acelera la transformación de procesos de producción hasta ahora dispersos, en procesos combinados socialmente y ejecutados en gran escala" (*Ibid*: 780-781).

Al aparecer las sociedades por acciones (concentración), Marx advirtió: 1) la descomunal expansión de la escala de la producción, imposible para capitales individuales; 2) dada la concentración de capitales, la formación del capital social por oposición al capital privado, y de empresas sociales en contraposición a las empresas privadas; y 3) la transformación del capitalista realmente activo en mero director, administrador de capital ajeno, y de los propietarios del capital en capitalistas dinerarios (Marx, 1977: 562-563). Para esto el papel del crédito³ jugó un papel central, permitiendo la escisión entre el *capital en propiedad* y el *capital en función*, donde el segundo quedó en un plano rentista, a la espera de los dividendos, proceso que también refuerza la centralización del capital. Bajo este proceso será posible la expansión del capital por medio de

³ "(...) el crédito les confiere cada vez más a esos pocos el carácter de meros caballeros de la industria. Puesto que la propiedad existe aquí en la forma de las acciones, su movimiento y transferencia se convierten en resultado puro del juego bursátil, en el que los tiburones devoran a los peces pequeños y los lobos de la bolsa a las ovejas" (Marx, 1977: 566-567).

la vinculación de ramas dispersas; lo que ulteriormente fue definido por el marxismo como el capital financiero.

Para la comprensión del concepto de *gran capital* se requiere considerar la importancia de los llamados *grupos de capital financiero*. Autores como Hilferding, Bujarin y Lenin, ubicados en el contexto histórico del imperialismo a inicios del siglo XX, plantearon el concepto de 'capital financiero', como *relación estructural entre el banco y el monopolio industrial* derivado del dominio del capital bancario sobre el industrial, provocando la fusión de actividades bancarias e industriales en torno a una sociedad capitalista o *capitalista colectivo* de dimensiones ampliadas (Lenin, 1989).

Para Hilferding, la estructura monopólica resultaba de la organización en *cartels* o *trust* financieros que se desprendían de la relación entre capital bancario e industrial, con el predominio del primero sobre el segundo, dado su control del capital-dinero necesario para la ampliación industrial (1985: 247); el control del crédito, según Hilferding, marcaba una relación asimétrica que abría las puertas de los consejos de administración al capitalista bancario, que terminaba por ser el *capitalista propietario*.

La siguiente etapa del capital financiero advertida por estos autores era la monopolización de la industria derivada de la concentración de capital. La formación de grandes capitales aglutinados en una sola empresa, la expandía en diversas ramas industriales; la capitalización ofrecida por la relación con el capital bancario, daba márgenes de maniobra extraordinarios para desplazar a capitales menores en la competencia por los mercados, lo que desembocaría en el control monopólico de las ramas industriales (y comerciales) a través del control de la propiedad accionaria del capital.⁴

Es importante considerar también el aporte de Bujarin (1982), quien desarrolló la idea de la concentración y centralización de capital en la conformación de *cártels capitalistas nacionales* competidores a escala internacional; para este autor, los grandes capitales reorientaban su proceso de valorización más allá de sus fronteras nacionales una vez llegada una fase de sobre-acumulación interna, la que podría superarse sólo me-

⁴ "Los medios sociales de producción siguen siendo propiedad privada de un número reducido de individuos. El marco general de la libre concurrencia formalmente reconocida persiste, y el yugo de un grupo poco numeroso de monopolistas sobre el resto de la población se hace cien veces más duro, más sensible, más insoportable" (Lenin, 1989: 26).

diante la *exportación de capitales* (*Ibid*: 121): “El centro de gravedad se desplaza a la concurrencia que se hacen los *cuerpos económicos gigantes*, coherentes y organizados, que disponen de una enorme facultad combativa, en el ‘match’ mundial de las naciones. La concurrencia se entrega a sus orgías más excesivas. El proceso de centralización del capital entra en una fase superior.” (*Ibid*: 152; subrayado nuestro).

A. El capital monopolista

Las tesis imperialistas se fundamentan en la magnitud alcanzada por los grandes capitales de los países líderes y el avance de la fase monopólica. Por la fuerza de su desarrollo, las grandes corporaciones estadounidenses resultaron emblemáticas de este proceso y animaron el estudio de otros marxistas como Baran y Sweezy quienes analizaron a la corporación gigante propia del fordismo, y advirtieron dos cambios cualitativos en el gran capital frente a la caracterización de los autores del capital financiero; a saber:

1) El progresivo grado de diferenciación entre capital en propiedad y capital en función. En una línea ya explorada por Schumpeter (1983), Baran y Sweezy dan cuenta de la *diferenciación* entre la propiedad jurídica y el poder de decisión ejecutivo en la empresa, mismo que se concentraría en un pequeño grupo de élite (propenso a la autoperpetuación); es decir, los altos directivos formados en la “ciencia” del *management* (Mills, 1957; Braverman, 1987), que desplazaron al “innovador y caballeresco” *entrepreneur* schumpeteriano. Desde las férreas jerarquías de lo que Galbraith (1984) llamó la *tecnoestructura*, emergieron ejecutivos desempeñando las tareas para la conducción rentable del capital. Así, los propietarios formales del capital obtenían dividendos, mientras los ejecutivos participarían del excedente en forma de sueldos.

2) Al margen de los temores de Schumpeter⁵ ante la ofensiva tecnócrata de “la unidad industrial gigante, perfectamente burocratizada” contra la innovación, Baran y Sweezy notaron la creciente autonomía financiera del gran capital, que le dio indepen-

⁵ “El trabajo racionalizado y especializado de oficina termina por borrar la personalidad, el resultado calculable sustituye a la ‘visión’. El caudillo no tiene ya la oportunidad de lanzarse al combate. Está en vías de convertirse en otro empleado de oficina más, un empleado que no siempre es difícil de sustituir” (Schumpeter, 1983: 182).

dencia frente a las organizaciones financieras; los instrumentos desarrollados por la “administración científica” ayudaron a la gran empresa monopolista a evitar el riesgo de ceder su control sobre las decisiones de la empresa a agentes externos⁶. Hay que reconocer que esto fue posible justamente por la imbricación inicial de capital bancario e industrial en un conglomerado o *trust*, que representaba el brazo financiero para apalancar las grandes inversiones que exigía la expansión monopolista.

3) El consecuente “despilfarro” del gran capital, una vez lograda la alta capacidad productiva dadas sus dimensiones, que permitió alzas en la productividad y altos volúmenes de producción; esto es, dado que el capitalismo deja su fase de libre competencia y pasa a su fase monopolista, la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia de Marx sería sustituida por la *tendencia creciente al excedente* (ley de Baran y Sweezy). El *surplus* podía consumirse, invertirse o desperdiciarse (*op. cit.*: 67); podía *consumirse improductivamente* mediante el consumo de los capitalistas, lo que resultaba obviamente insuficiente para absorber toda la riqueza excedente.

La *inversión productiva* era la forma racional o lógica de emplear el excedente, que sin embargo, resultaban frenados según el ritmo de la amortización de su capacidad tecnológica instalada; Baran y Sweezy reconocen que el excedente podía invertirse productivamente con mayor gasto en capital variable y a través de la inversión exterior, es decir, la exportación de capitales para plantarse en otras economías como empresas multinacionales. Esta segunda posibilidad, si bien daba un uso productivo al excedente, lo acrecentaba, dejando el “problema” sin resolver.⁷

⁶ “El poder del banquero inversionista estuvo basado en la urgente necesidad de financiamiento externo de las primeras corporaciones gigantes en el periodo de su fundación y en las primeras etapas de su desarrollo. Más tarde esa necesidad declinó en importancia o desapareció por completo, cuando los gigantes, al recoger una rica cosecha de utilidades derivadas del monopolio se encontraron cada vez más capaces de autofinanciarse” (Baran y Sweezy, 1979: 19-20).

⁷ Finalmente, dados los excesos de producción y la insuficiencia del consumo y la inversión capitalistas para absorberlos, cuando el excedente no hallaba espacios rentables se abrió paso al *despilfarro*, que cumplió la función “necesaria” al darle un cauce gracias a la campaña de ventas (publicidad, nuevas presentaciones, cambios de modelo, distribución y servicio postventa), lo que permitió la utilización de valor creado anteriormente y asimismo, ensanchaba el terreno de la terciarización de la economía, favoreciendo el consumo, como lo estudió Galbraith (*sociedad opulenta*). Es una “destrucción” de excedente, que incrementa los costos sin aumentar el valor de la producción.

Ahora bien, es claro que la expansión capitalista ha sido históricamente posible en buena medida por el respaldo del Estado; por ejemplo durante el fordismo. El *Welfare State* fue el sistema en el que el capital monopolista halló las condiciones propias para el desarrollo de grandes negocios. Esto sugiere que el despliegue del gran capital no se da en absoluto al margen de pactos, alianzas o alineamientos políticos. De hecho, debemos notar que “lo político” nunca desaparece del plano en el cual se mueven el gran capital ni los demás actores, pero la representatividad de los intereses de los actores sociales no se da en un plano equilibrado, cuestión que el marxismo ha estudiado con denuedo.

Ello nos dirige al concepto de ‘*capitalismo monopolista de Estado*’, acuñado por Lenin en *El Estado y la revolución (...)*, que resucita la noción de dominio directo pero en un contexto histórico más avanzado (la etapa imperialista). Tomando la idea en su directa acepción marxista, como la *coalición* entre los grandes monopolios y el Estado, irrumpe históricamente para afianzar al capitalismo frente a modos alternativos de organización económica, mantener y acrecentar las ganancias del gran capital, lo que implícitamente redundaría en la pauperización de los trabajadores.

Una de las características centrales del capitalismo monopolista de Estado, es la conexión o “*unión personal*” entre los magnates capitalistas y los altos funcionarios públicos; ya sea que los primeros actúen directamente o a través de personeros en el aparato de poder estatal, o bien, que los altos burócratas participen en los consejos de administración de las grandes corporaciones. En el bloque de poder, está inserta una hegemonía que vincula a la burguesía industrial y financiera con los actores políticos formales. Esta burguesía nacional es además, monopólica por los fuertes procesos de concentración y centralización de capital. La lógica marxista propone que existe un grado de intervención del Estado sesgada a favor del gran capital monopolista. Eso explicaría por qué el gran capital tiene la capacidad para *gobernar sin gobernar directamente*, a partir de su influencia en el grupo que formalmente detenta el poder.

Cabe advertir el planteamiento del sociólogo Wright Mills (1957), quien dentro la misma perspectiva marxista da cuenta de la *interrelación* que se forma entre las esferas política, económica, social y militar, mismas que conforman lo que él llamó *élites de poder*, en el sentido de que la *élite gobernante no es sólo élite política ni sólo élite económica*. Para este

autor, las relaciones de poder no son simétricas ni horizontales, sino asimétricas y verticales en sintonía con la idea marxiana de la desproporción del poder en el capitalismo; hay una minoría poderosa que tiene a su mando el gobierno de las grandes empresas, pero también la maquinaria del Estado, dirigen la organización militar y los demás puestos de poder en la sociedad (1957: 12). La esfera política, económica y militar se concentra en pequeños grupos cerrados, interconectados entre sí, formando un sistema unificado de poder (*ibid*: 15).⁸

Centrándonos en la esfera económica, reconocemos que comúnmente los intereses de los grandes capitales tienen una mayor influencia sobre las políticas de gobierno que otros. Ocurre una centralización institucional que concentra los mecanismos del poder en pocas manos. Con base en los cuadros que forma, se va delineando lo que Galbraith (1984) llamó la *tecnoburocracia* que opera efectivamente las propiedades jurídicas de estos grupos, que alcanzan unidades económico-financieras entrelazadas por redes directivas intrincadas y centralizadas (Mills, 1957: 122). Reconociendo la tendencia a la concentración y centralización de capitales, Mills sostiene que del inicio de la concurrencia competitiva, se da paso a la égida de las grandes corporaciones que desplazan a los pequeños productores; esto retroalimenta el poder de las grandes corporaciones que llegan a formar “Estados dentro del Estado” (*ibid*, 124).

B. Una propuesta interpretativa

Los planteamientos anteriores nos diversifican el marco de análisis, pero abren discrepancias. Por ende, es conveniente hacer un apunte acerca de la relación Estado-capital, a fin de clarificar el papel estatal frente al proceso complejo del desarrollo capitalista. Pese a su importancia, el planteamiento marxista se topa con problemas al momento de trasladar los instrumentos teóricos al análisis de la realidad concreta, relacio-

⁸ Suelen compartir el origen social, intereses políticos, e incluso se relacionan familiarmente. Lo que en el análisis de Mills para Estados Unidos se conforma en la élite de hombres blancos, anglosajones y protestantes (WAP's, por sus siglas inglesas), se han formado en prestigiosos centros académicos, en los que se establecen relaciones políticas futuras (*ibid*, 126).

nada con el grado en que se despliegan los puntos intermedios de la relación entre el Estado y el capital.

El principal problema es que la concentración y centralización del capital — proceso central del desarrollo capitalista— no implica que el Estado quede “atrapado” por los grandes monopolios. Puede haber coyunturas que impliquen esa subordinación, pero la tendencia que ha prevalecido a través de sucesivos procesos de reestructuración capitalista es que el Estado adquiere *autonomía relativa*. En esas condiciones, si bien el Estado está más cerca de los intereses de los capitalistas más poderosos (más centralizados), hay dos restricciones en una sociedad moderna. De un lado, hay oligopolios o monopolios viejos o maduros, y de otro, hay actores empresariales emergentes (ligados a las nuevas industrias). Ambos tienen intereses en alguna medida contrapuestos y difieren por el grado de su poder político (normalmente mayor, pero menguante, en los monopolios viejos). En ese contexto, el Estado debe arbitrar, y la hegemonía sólo puede venir de una alianza entre una facción de la clase política y los grupos capitalistas ascendentes. Este necesario ajuste, que se produce en cada onda larga, sólo puede entenderse con un planteamiento flexible de la posición del Estado.

Por otra parte, a medida que se desarrolla la sociedad capitalista, también se desarrolla la legalidad capitalista tendiente a ganar legitimidad después de las catástrofes del periodo de entreguerras. En el marco de esa legalidad, sobre todo después de la segunda Guerra Mundial, el Estado queda constreñido por leyes y reglamentos que limitan el uso faccioso del poder económico. Ello abona a la tesis de la autonomía relativa, la legitimización y el cambio en la correlación de fuerzas conforme el capitalismo pasa por sucesivas reestructuraciones.

En ese marco, Dabat (1993) es un expositor avanzado de la idea de que el Estado se sitúa por encima de las clases para cumplir un papel histórico integrador, impulsando el desarrollo de las fuerzas productivas. Para él, la organización política del capitalismo se caracteriza por: “... su autonomía relativa en relación al capital, expresada en la coexistencia contradictoria entre un estado de derecho basado en la democracia representativa y la división de poderes, y una esfera privada de valorización y competencia de capitales” (1993: 126). De esta forma es posible la vinculación de la población al espacio

nacional que además permita la reproducción del capital social mediante funciones como: *a)* las actividades destinadas a unificar, proteger y dinamizar el mercado interior, *b)* las actividades de reproducción de las condiciones generales de producción, como servicios públicos e infraestructura social, o las acciones redistributivas del excedente social, *c)* las actividades de respaldo al capital nacional en la concurrencia internacional, y *d)* la creación y gestión de la moneda nacional de crédito (*Ibíd.*)

Empero, la propuesta de Dabat aun con sus mediaciones históricas, no puede trasladarse estrictamente a los países tardíos. En ellos el capital se centraliza más aceleradamente, aunque puede no haberse formado un sector capitalista dinámico que tienda a tomar el liderazgo. Coexisten así una diversidad sectorial de intereses de poder económico en la agricultura, la industria y los servicios. Su coexistencia y ejercicio del poder requiere acuerdos informales, es decir, lo que North *et al.* (2009) llaman *coalición dominante*. Así, en estos países el Estado no está enteramente sometido a la legalidad burguesa, de manera que el uso faccioso del poder está generalizado y le confiere un alto grado de inestabilidad a las coaliciones de poder.

3. El papel del Estado en el desarrollo capitalista y el factor institucional

A. El problema que antecede al Estado desarrollista

Hay una base sólida de estudios que enfatizan que entre más tardío sea el ingreso de un país al mercado mundial, más requerirá contar con un Estado capaz de favorecer la acumulación interna mediante el apoyo a los agentes y la coordinación entre ellos (Gerschenkron, 1970). Ahí donde el capital es escaso o no está concentrado, es común la tendencia a la empresa de gran tamaño, pero por lo mismo, para evitar el rapto del Estado por intereses privados, se requiere fundamentalmente la dirección estatal para encaminarla hacia una meta que rebase el interés del capitalista rentista, sometiéndolo a esa “meta más grande”. Gerschenkron, en su estudio del caso ruso, reconoce: “Para poder conseguir el capital que la industrialización requería, fue necesario el funcionamien-

to de la máquina estatal que, con su poder obligatorio, y por medio de su política impositiva consiguió desviar las rentas del consumo a la inversión" (*op. cit.*: 31).

No debemos olvidar que Gerschenkron estaba hablando del primer desarrollo tardío. América Latina pertenece un desarrollo "más tardío" (Hirschman, 1961). En nuestra región, el Estado ha sido particularmente importante para conducir la iniciativa de la industrialización, ante el rezago derivado de las relaciones de dependencia con el exterior por la forma colonizada de inserción al sistema económico mundial. La experiencia sustitutiva de importaciones avanzó en la etapa "fácil" pero se topó con limitantes para afrontar la etapa "compleja", mismas que ponen en evidencia la especificidad de la relación entre lo económico y lo político.

Surge así la pregunta de *por qué* en América Latina no siguió un camino similar al de los países de Europa Continental (incluida Rusia, hasta cierto punto) y los tigres asiáticos, que avanzaron a la etapa compleja de la industrialización pesada. A pesar de que entre los 1980s y los 1990s tuvieron auge una serie de esfuerzos intelectuales trazando agendas de investigación y esbozos de programas públicos para imitar el "milagro asiático", América Latina ilustra lo que parecen ser los errores estratégicos y de enfoque de la teoría, al asumir que el Estado actuará invariablemente en un sentido desarrollista, favoreciendo el cambio institucional y renunciando a su cariz depredador; así como suponer que los agentes (vg., las grandes empresas) tenderían al aprendizaje y la innovación, renunciado al rentismo (disfrute de sobreganancias sin contraparte social).

El desarrollo requiere además de un cambio interno en el Estado, difundir la voluntad de cambio al conjunto de la sociedad, tanto en su cúspide como en su base. Si el atraso es elevado la iniciativa está en manos de los que tienen el poder. Debilitar la reticencia al cambio en pueblos castigados y miserables, así como desmoronar los intereses enquistados; es algo que según Gerschenkron, va más allá de las meras promesas pecuniarias. "En un país atrasado, el esfuerzo rápido y grande necesario para la industrialización requiere un *New Deal* emocional" (Gerschenkron, *ibid.*: 40).

Estos puntos nos llevan al ejercicio del poder, lo que a su vez se enmarca en una determinada matriz institucional. El peso de las instituciones es peculiarmente importante para los países que padecen el atraso porque es en donde no se ha enraizado el

crecimiento ni la innovación como pauta regular. Rivera (2008b; 2009) apoyándose en la obra de Douglass North ha propuesto la línea de estudio sobre la excepcionalidad del Estado desarrollista, lo que implica adentrarse en la relación entre las instituciones y el desarrollo económico.

B. La matriz institucional y su injerencia sobre el desempeño económico

En la experiencia histórica, no todos los Estados tardíos actúan de acuerdo a la visión de Gerschenkron o en general de los clásicos. En la mayoría de los casos están los Estados que fallan en sus funciones primarias, medran con la riqueza existente, más que importarles el funcionamiento de los medios para acrecentarla; en estos casos prevalece una óptica mezquina, se hace común servirse del poder para beneficio particular a costa de la miseria general. Se descuidan la salud, la educación, la iniciativa y todo aquello que habilita a los ciudadanos como sujetos activos; se favorece la pasividad; las ataduras que preservan instituciones inferiores a favor de fuertes intereses asentados. Por ende es conveniente explicar la idea que seguimos acerca de la relación entre el Estado y el desarrollo capitalista dentro de la teoría del cambio institucional. Partimos de la noción de que las instituciones son los medios, conductos, *reglas o limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana* (North, 1993: 13).

Con base en un sentido común que trasciende el presente y da continuidad a las ideas centrales de esa sociedad a través de las generaciones, asumimos que las instituciones son lo que John Elster (1991) llama “el cemento de la sociedad”, y tienen como objetivo la estabilidad social. Las instituciones como reglas o limitaciones coercitivas quedan manifiestas en leyes, criterios y normas. Si nos atenemos al principio de que las instituciones buscan evitar el conflicto desintegrador de la sociedad y su funcionalidad, lo intentan a través de crear un tejido que por medio de incentivos y sanciones, estimula o inhibe el comportamiento de los sujetos. Douglass North (1993) las reconoce también como las reglas del juego social, cuyo fin es “reducir la incertidumbre” (*ibid*: 16).⁹

⁹ Para ello se requiere de instituciones primarias y secundarias, reglas explícitas e implícitas que configuren y normen la conducta de los sujetos, para que la estabilidad sea duradera y organizada, integrando

Pero ni la generación de instituciones ni su evolución ocurren de forma espontánea, son una *construcción* humana inmersa dentro de un marco o matriz principal. La parte fundamental de dichas reglas, su matriz (la relación de propiedad), no surge espontáneamente del proceso social sino que las imponen los grupos que detentan el poder. Con base en lo planteado por North *et al* (2009): se sigue que la misión del poder es controlar los activos de riqueza, entonces el Estado es la proyección de los intereses y capacidades de los propietarios. Un factor aglutinador de dichas instituciones es la ideología, cuyos productores están al servicio de los poderosos. Nuestra premisa tomada de North es que el poder se institucionaliza en el Estado. Pero la primera cuestión es quién detenta el poder, no tanto la institucionalización del mismo.

En Engels son originalmente los guerreros quienes acaparan la riqueza, pero puede pensarse como propone Mann (1986) que confluyen los guerreros con los comerciantes (más los acaparadores de tierras) y los sacerdotes. A la larga se forma lo que llamamos coalición dominante (North, *op. cit.*) que establece una tregua para controlar la violencia que entraña el intento de acaparar la riqueza. Para efectos de aproximarnos a la problemática de los países tardíos, diferenciando su situación de los países desarrollados distinguiremos tres estadios en la institucionalización del poder.¹⁰

En primer término, el estadio básico, la forma frágil, es da cuando uno de los miembros de la coalición dominante —normalmente el de mayor estatus—, ejerce el poder sujetándose a ciertas normas básicas que dan pie a un orden social primitivo (por ejemplo sólo hay legalidad para las élites, pero limitada). Esa modalidad rigió los pueblos antiguos y subsiste aun en las sociedades más atrasadas de África, Asia y América Latina de la actualidad.

Segundo, el ejercicio del poder recae en una capa especializada, que no obstante sigue al servicio directo de la coalición dominante en general y de su segmento superior en particular. La legalidad de las élites sigue siendo insegura porque no se consolida el “arbitraje por terceros” (hay privilegios no derechos y la expropiación de unas elites por otras persiste).

la complejidad de los intereses particulares y grupales. En un sistema social, las instituciones son las reglas, pero las organizaciones (políticas, económicas, sociales, educativas) son los jugadores (*ibid*: 15).

¹⁰ Lo que viene es una esquematización de lo planteado por North *et al*: 2009, capítulo 1 y 2.

Tercero, surge el poder político como diferenciado del poder económico. Lo anterior quiere decir que se impone una legalidad general, que abarca a las élites y al pueblo. Esto último es lo que los clásicos llaman “autonomía relativa”. *Relativa* en el sentido de que el poder en determinados momentos puede violar su propia normatividad, pero hay tendencias a restablecer el equilibrio de la legalidad.

El atraso económico y con ello la orientación depredadora del estado se da cuando el acaparamiento de los activos de riqueza impide el desarrollo social de las fuerzas productivas y los limitados beneficios del desarrollo quedan retenidos por el “gran capital” o sea la facción más poderosa de la coalición dominante. Esta tesis está en contradicción con ciertas interpretaciones que sostienen que el mejor medio de impulsar el desarrollo de la capacidad productiva social es precisamente este acaparamiento. En nuestra opinión, la forma primitiva de ejercer el poder a lo sumo da pie a un desarrollo “extensivo”, sin capacidad para el aprendizaje social y la innovación.

Esto es el entrapamiento institucional dentro del atraso. “La trampa del atraso prevalece porque los mecanismos de exclusión se institucionalizan, o sea, dan lugar a reglas formales e informales que sirven a ese fin, moldeando la conducta, las competencias y capacidades de los agentes e instituciones y la visión colectiva de la realidad social” (Rivera *et al*: 2009: 25). Por lo que es necesario considerar que el atraso es una manifestación propia del ejercicio del poder, a partir de ciertas condiciones originales y la trayectoria histórica (*path dependence*).

En síntesis, el punto nodal es reconocer que el nexo entre el poder y la riqueza es más directo en las experiencias tardías. La gestión estatal tiende a ser una extensión inmediata del poder económico y este último aparece fragmentado, por lo que deben formarse coaliciones. Lo más importante es que élites que encabezan la coalición no impulsan el aprendizaje social que conduce después al crecimiento económico moderno, sino del acaparamiento de los activos más rentables. La experiencia histórica del siglo XX y de la actualidad, demuestra que el poder se utiliza en una sociedad atrasada en primera instancia para favorecer intereses sectarios que para el desarrollo de las fuerzas productivas.

Habiéndonos aproximado a una definición de la condición depredadora del estado, queda el problema teórico de cómo se rompe. Históricamente es evidente que se ha roto en el hecho mismo del desarrollo capitalista, pero también en el desarrollo tardío exitoso (los tigres asiáticos, etc.). No obstante, la mayoría de la humanidad vive bajo la “trampa del atraso”

C. Dependencia de la trayectoria y cambio institucional

Una de las nociones centrales de la teoría del cambio institucional es la de trayectoria histórica. Lo que se quiere significar con la noción citada es que el sistema social tiende a seguir una tendencia inercial, en la cual los patrones de comportamiento pasado se proyectan al presente y futuro. Lo anterior equivale a la imposibilidad de lograr un cambio espontáneo e inmediato a partir de recursos internos. En la teoría de los sistemas se habla de un *lock-in* o amarre (ver Arthur y David).

Este concepto es central para estudiar las opciones de cambio de un país como México. El gran capital no es relevante sólo por su posición de comando de la economía, sino por ser un factor que bloquea el aprendizaje colectivo. En lugar de romperse ese entrampamiento, prevalece y se profundiza, desafiando la lógica del desarrollo de las fuerzas productivas (más capital más poder de acumulación). A continuación vamos a explicar los conceptos que complementan la noción de trayectoria llamada también con el anglicismo de *path dependence*. Después veremos como la aplicación de este concepto enriquece el estudio del desarrollo económico.

El *path dependence* afecta los modelos institucionales que definen las actitudes o disposiciones sociales. “El mercado en sí mismo es una institución social que da forma a las preferencias, podría fomentar las características de apertura, la competitividad y el egoísmo (...) Las preferencias, la tecnología, y las instituciones son todas endógenas, y los eventos transitorios pueden tener efectos persistentes sobre ellas” (Hoff y Stiglitz, 2002: 397).

Pero cuando la trayectoria del atraso ha sido aprendida y legitimada socialmente, afecta los modelos institucionales que definen las actitudes o disposiciones sociales a la

acción, con su reflejo ulterior sobre la educación, la tecnología, el conocimiento y el comportamiento organizacional. Tal y como ocurre con las trayectorias innovadoras del progreso que generan dinámicas virtuosas y estimulan sistemáticamente la innovación, ocurre lo contrario en las trayectorias guiadas por el atraso, en las que han sido definidas matrices o marcos institucionales adversos que crean “camisas de fuerza” opresoras del comportamiento innovador de los sujetos.

Hay que insistir que el modelo conductual de países desarrollados en los que el poder público resuelve los problemas de la acumulación de capital, no puede transponerse a los países atrasados. En estos últimos, los grupos que controlan al Estado se ven en el dilema de priorizar sus intereses inmediatos (maximizar sus rentas económicas inmediatas) o sus intereses fundamentales (desarrollar las fuerzas productivas).

North (1984) formula el problema en la siguiente forma: por encima de los derechos de propiedad conductivos al desarrollo social (que maximizan el ingreso agregado), el grupo que controla el poder estatal tenderá a establecer primeramente derechos de propiedad no conductivos, o sea, los que minimizan costos de transacción inmediatos y maximizan la renta económica de ese grupo (ver en Rivera, 2009: 149, la propuesta de cambiar el término de eficientes por conductivos). La pregunta es por qué. La respuesta es obvia desde el punto de vista de la teoría del cambio institucional: socialmente se sigue la línea de menor esfuerzo y la elección por resultados inmediatos es socialmente menos onerosa que la apuesta a un futuro mejor, pero incierto. Como señalan Hoff y Stiglitz (*op. cit.*: 399)... ello (la elección de lo inmediato) no necesariamente es fruto de un Estado demasiado opresivo, “... frecuentemente, el problema es un Estado demasiado débil”, debilidad que se extiende a la sociedad en su conjunto. Incluso hay casos donde el rentismo *simula* el cambio para medrar con fuente de beneficios futuros no explotables.

De eso se sigue un problema de incentivos y de rentas, ya que si no existen los incentivos claros al cambio o sus costos son excesivos, de modo que los agentes que se benefician de las rentas no renunciarán a éstas, lo que perpetúa conductas contrarias a la innovación. Por ende, sería un error suponer las cosas habrían de cambiar espontáneamente ya que los actores económicos tienen intereses que tienden a resguardar, per-

petuando la sujeción al sendero o trayectoria. Mientras la matriz institucional sea funcional con el *statu quo*, y los grandes capitales obtengan rentas sin exigirse grandes y riesgosas inversiones para convertirse en innovadores, tenderá a prolongarse la trayectoria institucional *adversa*. Sin incentivos suficientes para romper el rentismo o el lucro del atraso, los agentes no actuarán hacia el aprendizaje ni la innovación, preservando la “trampa del atraso”. Finalmente, ¿por qué habría de romperse una matriz que basada en el atraso es funcional para los grupos (públicos y privados) que detentan el poder?

D. Cambio de trayectoria e impulso al desarrollo

¿Cómo se activan las fuerzas del desarrollo si los costos institucionales son muy onerosos? Una de las claves que ofrece North, está en la amenaza al poder por parte de rivales internos o externos: “(...) siempre habrá otros Estados o gobernantes potenciales dentro de la misma sociedad, que limitan el grado de libertad del gobernante para actuar como una especie de monopolista y maximizar el ingreso marginal que obtendrá de los gobernados” (citado por Rivera, *op. cit.*: 151). Esto implica que si un Estado se aleja sustancialmente del principio de la acumulación de capital se vuelve vulnerable a las crisis, lo que puede resultar en un cambio de trayectoria; ello no significa, empero, que la nueva trayectoria que siga sea de suyo superior a la anterior (más favorable al aprendizaje social).

En ese sentido es importante el planteamiento Hoff y Stiglitz (2002), retomado por Rivera (2008b; 2009), de que son *choques internos o externos* los que hacen que el bloque de poder retraiga su tendencia depredadora y considere “intervenciones profundas” que alteren la matriz institucional y por ende la trayectoria; estos choques representan una amenaza al poder o un riesgo a la sobrevivencia nacional. Esto impone una tensión (fuerzas de primer orden) necesaria que obliga a romper las condiciones del atraso y da lugar al Estado desarrollista, fuerzas de segundo orden (Rivera, Robert y Yoguel, 2009).

Las *fuerzas de primer orden* son el prerrequisito para que se presenten las *fuerzas de segundo orden*, es decir, el Estado desarrollista¹¹ (Rivera, *et al.*, 2009). Sin las fuerzas de primer orden, las de segundo orden se diluyen debido a las fallas de coordinación en la acción colectiva (Hoff y Stiglitz, *op. cit.*). Ejemplo de choques internos son las crisis económicas profundas, movimientos sociales organizados, corrientes políticas democratizadoras con respaldo popular y en general todo conflicto endógeno que desestabilice la trayectoria seguida e implique la necesidad de un gran cambio. Los choques externos podríamos considerarlos peligros desde el exterior, tanto reales como potenciales, como intervenciones políticas, militares o el propio reordenamiento geopolítico y económico del mundo, que figuren ataques a la soberanía y amenacen el *status* del Estado, generando cambios en la relación entre el poder y la sociedad. En ambos casos el resultado deriva en ganancias para los grupos más amplios y el progreso nacional.

En la experiencia de los países tardíos o exitosos o tipo “A” el detonante fue la amenaza externa; en el marco de la Guerra Fría, el riesgo de la amenaza comunista impulsó el cambio de la trayectoria seguida hasta los 1950s bajo el resguardo de Estados Unidos (Rivera *et al.*, 2009). El caso chino se apoya en el choque interno tras las reformas (“cuatro modernizaciones”) instauradas por Deng Xiaoping dada la incertidumbre política tras la muerte de Mao Zedong y el choque exógeno que implicaba el progresivo auge del desarrollo capitalista de Japón y los tigres asiáticos (Harvey, 2005: cap. 5).¹²

Sin perder de vista que las posibilidades son azarosas y una perturbación no garantiza la emergencia de instituciones superiores, la historia pone de manifiesto la acción de una fuerza de primer orden asociada a un choque del tipo ya descrito. El tema ahora es cómo plantear la ruptura de la matriz institucional adversa en países tipo “B”. Por qué, como plantearía Barrington Moore (1989), la gente no se rebela frente al orden establecido.

¹¹ La frontera entre un Estado desarrollista y uno depredador no es tajante, sino que de alguna u otra forma hay elementos de ambas caracterizaciones en cualquier Estado, pero en situaciones concretas predomina una forma sobre la otra.

¹² Harvey no se refiere explícitamente desde el enfoque de choques endógenos-exógenos, pero toma en cuenta estos elementos como causas de las reformas chinas.

Sin pretensiones exhaustivas, una de las posibles explicaciones en los países desarrollados está en la legitimidad que alcanza la propia matriz institucional, ya que dentro de su funcionalidad da pie a instrumentos ideológicos que convalidan el estado de las cosas con miras a un “futuro promisorio” abstracto. Eso se alienta por sentimientos deterministas basados en el chauvinismo. A eso puede sumarse el peso también ideológico de los medios masivos de difusión afines al poder, que exaltan el conservadurismo y las pretensiones de los fines exitosos a partir de una conexión simbólica del poder y el éxito pecuniarios con las élites legitimadas; como advirtió Veblen (1974), el talón de Aquiles de la teoría marxiana de la revolución descansa en que a diferencia de un comportamiento basado en la conciencia de clase que los impulse a la rebelión, las masas trabajadoras tienden a conducirse a partir de la emulación pecuniaria institucionalizada socialmente. La conformación de un *ethos* capitalista define aspiraciones pecuniarias, independientes de la existencia de los medios legítimos para obtenerlas, lo que aunque despierte ánimos ilegítimos como el robo, el fraude, etcétera, *no invalida* los fines establecidos (Merton, 2002: capítulo VI). También influye el deseo de seguridad frente a fuerzas que la amenacen o ante el mismo poder, como mecanismo de preferencia por un estado de tranquilidad dentro del atraso o el autoritarismo. En esencia, se conforma una moralidad conformista. “Sociedades enteras pueden en ciertos momentos educarse a sí mismas en una ética de la sumisión” (Moore, 1989: 57).

Otra explicación reside en la limitada capacidad de organización de los grupos sociales. Mancur Olson cuestiona cómo a pesar de la desproporción de pesos entre los actores frente al Estado en una sociedad democrática capitalista, el fundamento de que una minoría ejerce un poder enorme parezca “natural”. Olson pone el acento en el hecho de que: *“el alto grado de organización de los intereses comerciales, así como el poder de los mismos, se debe en buena parte al hecho de que la comunidad empresarial está dividida en ‘industrias’ (generalmente oligopolistas), cada una de las cuales sólo contiene un pequeño número de empresas”* (Olson, 1992: 158; cursivas originales).

El que esas industrias estén constituidas por grupos compactos facilita el acuerdo entre las empresas que las conforman y presentarse como grupo de presión activo y con fuerza política. Los oligopolios son capaces, así, no sólo de ejercer un control sobre

el mercado que distorsiona la eficiencia, los precios y la calidad, sino que al tener buena dosis de control sobre los bienes que circulan en la sociedad. A diferencia de los grupos grandes, casi por definición desorganizados, los intereses de los grupos económicos se organizan con mucha mayor facilidad lo que incrementa su eficiencia, "(...) el interés organizado y activo de los grupos pequeños tiende a triunfar sobre los intereses desorganizados y desprotegidos de los grupos más grandes" (*ibid*, 159).¹³

Así, para Olson la organización y *status* activo de los grupos pequeños son la clave de la eficiencia en el logro de sus objetivos, frente a la desorganización de los grupos grandes e inactivos. Prototípicamente los cabilderos de los grupos empresariales (*loobying*) se hallan inmersos en las decisiones públicas, implican un costo que es solventado por esos grupos; a diferencia de los grandes grupos sociales, como pueden ser por ejemplo los consumidores, que por lo general están desinteresados y desorganizados en la defensa de sus intereses, por lo que sus esfuerzos de presión suelen ser dispersos. Algo semejante ocurre en los países atrasados.

En síntesis, los factores políticos que sustentan la trampa del atraso pueden prolongarse indefinidamente. Aunque la lógica de ese sistema lo hace vulnerable, las correcciones por medio de crisis pueden eludir por tiempo indefinido un ajuste "favorable". Esto último se corrobora empíricamente en el hecho de que la mayor parte de los países no cumplen los indicadores formales del desarrollo¹⁴ y aunque hay crecimiento no hay propiamente desarrollo.

¹³ A partir del análisis de los Estados Unidos, Olson procura matizar el poder de los grupos empresariales, reconociendo que este también puede integrar a federaciones empresariales en las que participen numerosas organizaciones, o bien, que pueden ganar algunas prerrogativas, pero también perder terreno frente a los beneficios sociales logrados; pero el caso de los grandes capitales, y de los organismos de representación del gran capital en México, parecen desvanecerse las salvedades que el autor plantea, a partir del desmantelamiento paulatino de la seguridad social, la agresividad contra los derechos sindicales del sector trabajador o el castigo al salario real.

¹⁴ Esos indicadores medibles son: crecimiento a largo plazo del producto per cápita, disminución de la desigualdad social y de la pobreza, al mismo tiempo que disminuya la brecha internacional (definido por el PIB per cápita del país en comparación con el país líder o el promedio de los países más avanzados, ver Rivera, 2009). Cualitativamente, sin que exista un indicador único y directo debe haber un ampliación de los espacios de movilización social (lo que Meier llama bienestar social) que se debe reflejar en el avance educativo, de capacidad social para el trabajo, de acceso a la legalidad, etcétera (ver Rivera, 2010).

4. El empresariado y la industrialización en México

En los países tardíos si hubiera posibilidades de ejecutar una estrategia de desarrollo, el papel del gran capital es clave. Para nuestros fines, hay que recordar que en las décadas posteriores a la Revolución y durante el periodo entreguerras, la economía mexicana comenzó a sentar las bases de una nueva etapa fundamentada en la necesidad de crecer y modernizarse. El Estado derivado de la compleja pacificación, creó una estructura de control corporativo que parecía darle la fuerza suficiente para encaminar proyectos de gran envergadura, sostenidos en la idea de industrializar al país y lograr el desarrollo económico “hacia adentro”. La estabilidad se centró en alianzas celebradas con diferentes actores como campesinos, obreros, militares y empresarios, en las cuáles la facción que controlaba al Estado administraba la protección de sus intereses a cambio del apoyo político, a la vez que mediaba entre las demandas opuestas de los actores.

Dentro de esa estrategia comenzó la formación de una burguesía nacional; durante los 1920s, el poder militar ejercido por la facción triunfante en la Revolución, definió las bases de una alianza entre el poder político y el económico: “los generales revolucionarios que controlaban el gobierno alentaron a oficiales militares regionales a que satisficieran sus ambiciones en empresas capitalistas más que en política; al mismo tiempo los mismos oficiales del gobierno sacaron provecho de su posición para entrar a los negocios privados. (...) el Estado no sólo creó el nuevo orden social; en muchos aspectos constituyó la fuente de la nueva clase capitalista” (Hamilton, 1986: 127).

El impacto de la Gran Depresión en calidad de choque exógeno constructivo dio fuerza al objetivo de impulsar la industrialización. La cuestión era si había intensidad suficiente para sustentar la fuerza de primer orden. Si había intensidad suficiente, comenzarían a operar las fuerzas de segundo orden (el Estado desarrollista).

En su momento, para fortalecer el proceso de pacificación, el gobierno de Lázaro Cárdenas, actuando con cierta orientación bonapartista, aglutinó a los sectores obrero, campesino, popular y militar en el Partido de la Revolución Mexicana (antecesor del PRI); organización corporativa que dejó fuera, sólo formalmente, a los empresarios; no obstante, el capital fue considerado explícitamente dentro del programa general de

Cárdenas. En sus palabras, el gobierno: “no desconoce la importancia de la ayuda que puede prestarle la inversión privada, y juzga que su actuación no es incompatible con la del gobierno *si se adapta a las exigencias de su programa* de cuyos benéficos resultados a la postre disfrutará también.”¹⁵

Lo anterior sugiere que el corporativismo cardenista era capaz de asimilar al capital, sin sujetarlo a las pautas formales del partido; con lo que se consolidó un corporativismo tripartito, sostenido por la subordinación política de los actores, a cambio de un marco propicio para los mismos. Si bien es importante, sobre todo, llamar la atención en la explicitación de que la égida del programa general debía ser diseñada por el gobierno, en su papel de mantener la visión de conjunto y la altura de miras para vigilar el interés general sobre el de las partes. Es decir, disciplinar al capital.

Bastante se han subrayado las diferencias entre los grandes grupos empresariales y Cárdenas, en particular los potentados regiomontanos por razones políticas e ideológicas dada la retórica socialista del presidente, es menester reconocer que éste siempre los escuchó y tomó sus opiniones en cuenta (Tello, 2007: 221). Empero, también debe destacarse que la promoción del desarrollo nacional fue caldo de cultivo para el florecimiento de nuevos empresarios, a la luz de la industrialización en ciernes. La relación no se estancó en las diferencias ideológicas, sino que mostró el suficiente pragmatismo para resolverse en una convivencia provechosa; la Ley de Cámaras de 1936, abrió el camino para la organización entre los mismos empresarios a través de cámaras como la Confereración de Cámaras Industriales (Concamin), la Confederación de Cámaras de comercio (Concanaco), ambas de 1936, que se sumaron a la Asociación de Banqueros de México (ABM, 1928) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex, 1929) (Tello, *ibidem*). A la postre, las asociaciones de la creciente burguesía nacional entrarían en una estrecha relación con los gobiernos sucesivos, que redundaría en grandes utilidades para los empresarios.

La fuerza de segundo orden efectivamente emergió: para fomentar la industria doméstica, se asumieron políticas comerciales proteccionistas, tales como aranceles, cuotas a la importación, controles cuantitativos, y prohibiciones. Lo anterior se acom-

¹⁵ Lázaro Cárdenas, *Quinto Informe de Gobierno*; citado por Tello (2007: 219). Subrayado nuestro.

pañó de una sobrevaluación cambiaria que mejoraba el precio de las importaciones seleccionadas, pero al mismo tiempo encarecía las exportaciones. Para afirmar al empresariado nacional e incentivar su inversión, se ofrecieron apoyos fiscales como la exención del pago de impuestos a las ganancias del capital para estimular su reinversión, créditos blandos, subsidios en insumos, además, se creó infraestructura y se controló el mercado laboral. La idea original era que esta sería una *fase de preparación* de cara a una competencia futura.

A mediados de los 1940s el mercado interno ya sostenía cierto avance industrial. Más adelante, el gobierno de Miguel Alemán ya era orgánico a la coalición dominante que adquiriría rápidamente base industrial. Se invirtieron cuantiosos recursos públicos en obras de infraestructura, así como la producción de bienes y servicios estratégicos, se fortaleció el proteccionismo, los estímulos fiscales y subsidios, los apoyos financieros, así como la garantía a las inversiones privadas (Tello, *op. cit.*: 415). A lo largo del proceso, se tuvieron diferentes fases, una inicial de desequilibrio macroeconómico (1940-1957) y otra que se denominó “desarrollo estabilizador” (1958-1970), en la cual se presentó un alto crecimiento económico (6% anual en promedio) y estabilidad en las variables macroeconómicas, destacando la estabilidad cambiaria de 12.50 pesos por dólar; así como lo que la retórica de ese entonces llamaba “paz social”. Sin embargo, este “milagro mexicano” no pudo sostenerse debido a que la fuerza de segundo no se consolidó.

A. Agotamiento del modelo de sustitución de importaciones

En retrospectiva, destacan ciertos logros de la ISI como el establecimiento de bases para una planta productiva industrial, el desarrollo de infraestructura, la creación y acumulación de habilidades gerenciales y cierta calificación de la fuerza de trabajo, así como una estabilidad social basada en buenos niveles de empleo. No obstante, el proceso sustitutivo quedó atrapado en crecientes dificultades, que exigieron correctivos radicales. Por ejemplo, fue incubándose un desequilibrio comercial creciente ya que por causas productivas (insuficiencia de bienes intermedios y de capital) y cambiarias (sobrevaluación), las importaciones superaban las exportaciones, especialmente a partir de

los 1960s, década en la cual la protección ya no se justificaba para muchas ramas industriales (Tello: 412). Paradójicamente, las exportaciones continuaron siendo predominantemente primarias, y este sector sostuvo el costo de la industrialización, al tiempo que se debilitaba estructuralmente (tesis de Stanford Mosk, 1949). Además, el capital extranjero reclamaba su parte atraído por los beneficios del proteccionismo. Finalmente, el apoyo que se desprendía del Estado era sufragado por el resto de la población mediante impuestos y salarios reales decrecientes (Tello, *ibid*: 320).

Para considerar la insuficiencia de la fuerza de segundo orden es necesario referirse a la economía política de la ISI. Hirschman explica que los empresarios que emergieron con la ISI fueron dividiéndose paulatinamente al agotarse la etapa fácil de la sustitución. Esa división, presagiaba la lucha en torno al uso faccioso del proteccionismo “frívolo”¹⁶. La mayor representatividad en el Estado o el mayor control del mismo lo fue ganando la coalición encabezada por la burguesía burocrática de la que surgió la facción más “moderna” del gran capital habituada a la sobreprotección.

Cabe discutir si la fuerza de primer orden se agotó a medida que el proteccionismo extendía su ciclo de vida o si se desaprovechó el potencial de la fuerza de segundo orden, pero los síntomas son inocultables y tiene un trasfondo político. A medida que la emergente burguesía industrial se afianzó en torno a las rentas políticas derivadas del subsidio y el proteccionismo no se avanzó hacia la sustitución de bienes intermedios y de capital, y la sustitución de bienes de consumo directo acrecentó la importación de tecnología. El proteccionismo degeneró en consentimiento de la ineficiencia, pero con claros ganadores económicos y políticos.

En cierto modo el contexto internacional, o sea los intereses de Estados Unidos en la Guerra Fría, favorecieron el *statu quo* político interno, lo que *de facto* favoreció a la coalición en torno al proteccionismo frívolo. Ese es el factor debilitante en la fuerza de primer orden.

¹⁶ Al comparar el proteccionismo para el “aprendizaje” que llevó a efecto Japón, Fajnzylber usa la expresión de proteccionismo “frívolo” para referirse a la protección efectuada en América Latina, que no favoreció la sustitución de bienes de capital ni la innovación, sino que los demandaba de los países avanzados y amparó a empresas sin perspectivas de largo plazo y desinteresadas del aprendizaje local; caso contrario al japonés.

En el terreno económico, el empresariado nacional no sólo dejó de lado el aprendizaje y la innovación tecnológicos, sino que tampoco colaboró en los encadenamientos “hacia atrás”, debido como señala Hirschman (*ibid*), el pretexto de que nuevos proveedores nacionales de insumos no cumplieran con los niveles que les ofrecían en el exterior, los empresarios de primera generación obstaculizaron el avance de la ISI, o sea los eslabonamientos posteriores. Sin el acicate de la competencia exterior, el gran capital nacional se concentró en un mercado interno sobreprotegido y ganancioso en el corto plazo; el sesgo anti-exportador de la política cambiaria alentó la limitada visión de los magnates y los distrajo del aprendizaje. La planta industrial incubada en ese ambiente, no rebasó los contornos del parasitismo, la obsolescencia tecnológica, la ineficiencia y el encarecimiento. Carlota Pérez ha denominado “ganancias inmerecidas” a las rentas de los grupos empresariales que determinaban sus ganancias no con base en la productividad o la calidad, sino en hábitos de dependencia con Estados burocráticos y corruptos como los que florecieron en América Latina, sumiendo la auténtica iniciativa empresarial (1992: 352).

Con ello, el matiz monopolístico y rentista del gran empresariado se revela desde esas etapas, sostenidas en el tejido de acuerdos entre la burguesía monopolística y el poder político. Dadas estas condiciones “cómodas”, la coalición emergente se mantuvo en el terreno conocido, sin aventurarse a procesos tecnológicos más complejos; reproduciendo una “extrañeza tecnológica” (Hirschman, *ibid*: 514-515). Las posibilidades de crecimiento estuvieron supeditadas a la expansión (necesariamente limitada) del mercado interno. El resultado fue una economía caracterizada por el dominio de la oferta sobre la demanda, emergió un mercado interno donde el consumidor quedó bajo el control de los productores, lo que inhibió la calidad de las mercancías, excluyó los precios competitivos, fraguó una estructura de mercado monopolística, con incrementos de precios discrecionales y productos de mala calidad; la política cambiaria tendiente a la sobrevaluación forjó un sesgo anti-exportador que atentó contra el sector primario y los consumidores, y generó una falta de interés por la modernización y el desarrollo tecnológico.

Con base en las condiciones establecidas durante el periodo desarrollista en América Latina, particularmente en México, ya estaban dadas las condiciones para que

el gran capital impusiera una suerte de proyecto de acumulación de capital sin aprendizaje social, en el cual usó facciosamente el poder del Estado. Gracias a mercados cerrados, proteccionismo comercial, inversión pública favorable a sus industrias, requerimientos de infraestructura y apoyos fiscales, los grupos se expandieron domésticamente a partir de una gran concentración y centralización de capital. Se repartieron el mercado sin necesidad de competir, ni de incrementar niveles de calidad, lo que inhibió la modernización e innovación tecnológica como mecanismo de rentabilidad, todo lo cual redundó en industrias ineficientes y altos precios en desmedro directo de los consumidores. Lo que resulta significativo es que aunque la reforma neoliberal cambió la correlación de fuerzas entre las élites, no modificó la naturaleza del proyecto del gran capital y su alianza parasitaria con el Estado, como veremos más adelante.

B. La "ruptura" y restablecimiento del gran capital con el Estado (1970s y 1980s)

La situación de debilitamiento del modelo sustitutivo se agravó, además, cuando se llegó a la etapa de populismo durante los 1970s. El problema estructural se ahondó cuando comenzó a financiarse el consumo en vez de la producción, usando los créditos para solventar la demanda en descuido de la acumulación; a su vez, ese crédito al consumo se concentró en las urbes, descuidando al sector rural, se sobredimensionó el tamaño del sector público por medio del número de empresas estatales y de la creación de empleos insubstanciales, asimismo se presentó una sobre-expansión monetaria; en el fondo de ello subyacían fines políticos. En este último sentido, consideremos la erosión en la legitimidad del régimen ante el ala de izquierda de la sociedad mexicana, a raíz de la matanza del 2 de octubre de 1968 en Tlatelolco, y posteriormente el "Halconazo" del 10 de junio de 1971, y la postrer aparición de guerrillas urbanas y rurales, todo ello hizo que el gobierno echeverrista buscara legitimarse ante sectores como el universitario y el burocrático con base en un incremento presupuestario a estos sectores, y que a la par, adquiriera un discurso demagógico y antiimperialista que molestó al empresariado, ligado naturalmente a la derecha, ala con la que Echeverría también perdió legitimidad. Por si fuera poco, declaraciones como la de septiembre de 1973, cuando nombró Secreta-

rio de Hacienda a su amigo José López Portillo, en el sentido que “a partir de ahora la política económica se decide en los Pinos”, exacerbaron la desconfianza del gran capital al reconocer que la economía ya no se conduciría bajo los criterios técnicos del desarrollo estabilizador, sino a partir de directos lineamientos presidenciales.

En apariencia se descompuso el acuerdo entre el capital y el Estado, o bien éste perdió capacidad de maniobra. En realidad el problema originario está en la *desestabilización de la coalición dominante que dictaba la gobernabilidad*. La secuela cuyos hechos se reseñan arriba puede interpretarse como un episodio Bonapartista fallido. Los gobiernos de Echeverría y López Portillo trataron de responder a la crisis, pero ahondaron la fractura de la coalición y la radicalización de la facción más conservadora del gran capital.

Al fragor de la tensión entre la gran burguesía y la presidencia, se sumaron otros conflictos como movilizaciones sociales, demandas campesinas, el decaimiento económico y la fuga de capitales (Millán, *ibid*: 68). Eso agudizó el enfrentamiento, que se exteriorizó políticamente al acercarse la sucesión presidencial. En 1975 se creó el Consejo Coordinador Empresarial (CEE), con el respaldo de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y del Grupo Monterrey, para intensificar su representación más allá de la que tenían por medio de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) como “órganos de consulta del gobierno”, al considerar “estrecho” el mecanismo de representación empresarial abierto por el gobierno (Valdés Ugalde, 1997: 216).

A partir de este momento, la facción más conservadora del gran capital (que de hecho consolidó su posición jerárquica) buscó incidir directamente en la vida económica, tomando la bandera de la acción social, el anticomunismo y alertando los riesgos de las políticas populistas. No sólo se cuestionaba abiertamente la demagogia de Echeverría, sino que se perfilaban las cualidades que debería tener el nuevo presidente. Desde el CCE se levantaban proclamas como la siguiente: “Los empresarios no buscan el poder pero sí desean que el próximo presidente sea de ideología nacionalista y no propia de países como Chile, Cuba, Rusia o China. No importa que estas ideas hayan dado buenos o malos resultados en aquellos países. México no necesita importar ideas” (citado por

Millán, *ibid*: 68). Se inició un proceso de reconfiguración que habría de cuajar años más tarde, con una tendencia acelerada dirigida hasta la consecución misma del poder. En este camino, el gran capital estuvo acompañado por el Partido Acción Nacional.¹⁷

Durante el gobierno de José López Portillo, se iniciaron algunos reencuentros entre el gran capital y el gobierno; debemos recordar que López Portillo no tuvo oposición, lo que erosionó la legitimidad del sistema político mexicano. Por medio de la Reforma Política de 1977, guiada por Jesús Reyes Heróles, se intentó restablecer la legitimidad del sistema político. López Portillo tendió un discurso conciliador y desmarcado de su predecesor, Echeverría; estableció un diálogo con el empresariado, ante el que restableció su confianza en el marco de la expansión petrolera y la “administración de la abundancia”. La cordialidad parecía haberse restituido, a tal grado que se ensalzaba la gestión lopezportillista con frenesí. Sin embargo, para inicios de 1982, la situación financiera del país comenzó a fracturarse, lo que dio lugar a una fuga de capitales que fue duramente cuestionada por algunos Secretarios de Estado como Sergio García Ramírez (del Trabajo) y José Andrés de Oteyza (de Patrimonio y fomento Industrial). La respuesta gubernamental devino en el control de cambios, que abrió nuevas hostilidades entre el gran capital y el gobierno. Este último empleó términos como “especulativo”, “dispendioso” y “suntuario” para caracterizar la fuga de capitales privados y la devaluación del peso. Es célebre el discurso del sexto informe de gobierno de López Portillo, en que anunció dos decretos: 1) la nacionalización de los bancos privados, y 2) el control generalizado de cambios.

De tal manera, el clima político populista sirvió como caldo de cultivo al paso de los años y sus secuelas desestabilizadoras para una recomposición de la coalición dominante, sobre la base primero, del rescate financiero, y después de la privatización. Los jerarcas políticos y capitanes de empresa quedaron de nuevo integrados, bajo lo que pareció un proyecto estratégico: el salinismo. Pero este se desarticuló después con la crisis de 1994-1995 y la coalición se desestabilizó de nuevo, pasando a un autoritarismo débil en medio de una democratización formal. En este proceso es crucial la modernización salinista, como veremos en el siguiente capítulo.

¹⁷ Dirigido entre 1972 y 1975 por José Ángel Conchello, hombre ligado al Grupo Monterrey.

CAPÍTULO III

ESTADO Y GRAN CAPITAL EN LA MODERNIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

¿En qué forma la estructura del poder de un país como México condiciona y limita las decisiones en materia de desarrollo económico, o deriva en decisiones que corresponden propiamente a medidas de simple crecimiento económico? ¿Hasta qué punto es posible modificar la estructura del poder para lograr el desarrollo económico?

—Pablo González Casanova, *La democracia en México*

1. Introducción

El epígrafe anterior no cumple sólo una función ilustrativa sino que plantea el problema de fondo a tratar en este capítulo. Como hemos expuesto anteriormente, las decisiones de poder económico están inmersas en un marco más amplio llamado 'matriz institucional', el cual, sin embargo, se ve condicionado simultáneamente por el poder político, lo que genera un proceso con fuertes tendencias interdependientes. Los grupos de poder han sido factor clave en el hecho de que México siga siendo un país con serios rezagos. El propósito del presente capítulo es situar la reconfiguración de la relación entre el gran capital y el Estado en el marco de la modernización neoliberal. Nos interesa destacar primeramente los alcances y limitaciones que logró el impulso modernizador más allá de su argumentación, y seguidamente, la centralidad de empresariado en el proceso que desembocó en el acotado reajuste institucional.

Dicha modernización implicó profundas transformaciones internas frente a la crisis causada por el agotamiento del desarrollo estabilizador y el endeudamiento externo. A la par, fue el reconocimiento de la necesidad impostergable por vincular nuestra economía con el ámbito externo, lo que requirió dejar de ser una economía cerrada

para abrirse al mercado mundial. Lo anterior trastocó una serie de intereses enquistados en las cúpulas de poder, las que habían conducido a la economía y las diversas esferas nacionales con un criterio de orden político centralizado en el autoritarismo del partido dominante (PRI). Así, en el momento en que se instauró en la alta burocracia una nueva generación de funcionarios (*tecnócratas*) con una visión técnico-racional, ésta se diferenció en varias formas de la “vieja guardia”. No obstante, aunque esa transformación exigía un nuevo orden institucional, se conservaron elementos del anterior y con ello, el predominio de fuertes intereses particulares.

2. La trayectoria institucional

México es una sociedad sumamente heterogénea; a la diversidad cultural y étnica se añaden marcadas diferencias en el desarrollo de las distintas regiones, asimetrías sectoriales y una iniquidad enorme entre las clases más favorecidas y las que están enclavadas en el atraso. Los medios de movilidad social ascendente como la educación demuestran serios déficits que limitan el acceso de capas muy amplias de la población a mejores condiciones de vida. La desigualdad en la apropiación de la riqueza se traduce en limitaciones de acceso a la educación y a su influencia sobre los mecanismos de representación en el poder, lo que reproduce y transmite el rezago de generación en generación. A eso se suma una estructura económica interna inestable y vulnerable ante el exterior que frena las capacidades productivas de las mayorías.

El resultado es que la nuestra es una de las sociedades más desiguales del continente (Banco Mundial, 2009); los contrastes son tales que en el país conviven lo mismo más de 20 millones de personas en pobreza extrema (alimentaria, viviendo por debajo de la franja de los 2 dólares diarios)¹ que el hombre más rico del planeta. A partir de la

¹ Según el Banco Mundial, en 2002, 20.3% de la población vivía por debajo de la *línea nacional* de pobreza; para 2004 reportó que era el 17.6%. En la escala internacional, en 2004 el 2.8% de la población se encontraba por debajo de la línea de 1.25 dólares por día, en la brecha de 1.5 dólares diarios el 1.4% y por debajo de 2 dólares por día el 7.0%; para 2006, los datos fueron 2.0%, 0.5% y 4.8%; lo que aparentemente sugiere una disminución en la pobreza extrema, sin embargo esos datos no recogen aún los efectos de la crisis de 2008-2009, que incrementó la pobreza como consecuencia de la pérdida de empleo y la caída en el poder adquisitivo. <<http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2010/Resources/5287678-1226014527953/Statistical/-Annex.pdf>>

información disponible más reciente, para 2008 el 10% de la población más rico se apropió el 36.3% del ingreso total de las familias, mientras que el 10% más pobre lo hizo del 1.7% (cuadro 1); la proporción entre el decil más rico y el más pobre implica 21.4 veces, y el coeficiente de Gini fue de 48.1².

Cuadro 1.
México: distribución del ingreso de los hogares
(Estructura porcentual por decil de ingreso corriente trimestral)

Deciles	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	Promedio
I	1.6	1.6	1.8	1.5	1.5	1.6	1.6	2.3	1.7	1.7
II	2.7	3.8	3	2.7	2.6	2.9	2.9	3.6	2.9	3.0
III	3.7	3.7	3.9	3.6	3.6	3.9	3.9	4.2	3.9	3.8
IV	4.7	4.6	4.9	4.7	4.6	4.9	4.9	5.4	4.9	4.8
Σ	12.7	13.7	13.6	12.5	12.3	13.3	13.3	15.5	13.4	13.4
V	5.7	5.7	6.0	5.8	5.7	6.1	5.9	6.3	6.0	5.9
VI	7.1	7	7.3	7.2	7.1	7.4	7.3	7.4	7.4	7.2
VII	8.9	8.7	9	8.9	8.8	9.2	9.1	9.4	9.2	9.0
VIII	11.4	11.3	11.5	11.5	11.2	11.9	11.6	11.7	11.7	11.5
Σ	33.1	32.7	33.8	33.4	32.8	34.6	33.9	34.8	34.3	33.7
IX	16.0	16.1	16.0	16.0	16.1	16.4	16.2	15.6	16.1	16.1
X	38.1	38.4	36.6	38.1	38.7	35.6	36.6	34.2	36.3	37.0
Σ	54.1	54.5	52.6	54.1	54.8	52.0	52.8	49.8	52.4	53.0

Fuente: Elaborado con base en INEGI. *Encuesta nacional de ingreso y gasto de los hogares*, varios años.

Esta desigualdad es consecuencia de fallas institucionales definidas desde el poder que han albergado instituciones no conductivas al aprendizaje colectivo, afianzando mecanismos de exclusión y favoreciendo la concentración de la riqueza, mediante una política en que los ganadores de grandes rentas están predeterminados por su cercanía con el poder, al margen de los criterios del mercado y en franca contradicción con el discurso liberal que ha sostenido la tecnocracia dominante.

² Este dato se toma del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe sobre Desarrollo humano 2009* <http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_ES_Complete.pdf>

A. Antecedentes: la institucionalización del atraso

En el sentido orientado en el capítulo anterior, buscamos caracterizar aquí las implicaciones institucionales en las que se asentó el nuevo orden económico en México. *Grosso modo*, debemos ubicar ciertas líneas que ayuden a entender las causas de que en México —a diferencia de otros países de similares condiciones— persista la matriz institucional adversa a la innovación. Al fijarse objetivos o metas nacionales, el Estado es el encargado de plasmar los medios para la obtención de los fines que permitan un mayor bienestar, pero esos fines no han sido compatibles con el desarrollo nacional por la tendencia depredadora del propio Estado. En este análisis es importante tener en cuenta los determinantes de la trayectoria histórica que ha seguido México, ya que en ella se rastrean los orígenes de la inserción a la modernidad capitalista y la direccionalidad histórica. Como reconoce North, la dependencia de la trayectoria es la clave para comprender el cambio (o continuidad) histórico de largo plazo (1993: 145). Un breve vistazo a la historia mexicana da cuenta de los condicionamientos institucionales en la que ha estado inmerso el país.

Si bien pueden reconocerse en las comunidades prehispánicas, organizaciones piramidales, jerárquicamente establecidas bajo un control despótico, es el momento de la conquista el que marca un hito en la instauración de la cosmovisión prevaleciente en los pueblos conquistados. A partir de una comparación de los marcos institucionales de Inglaterra y España a inicios del siglo XVI, North (1993, cap. XII) advierte cómo ambos países crearon condiciones diferentes de asimilación a las crisis económicas derivadas de la guerra; Inglaterra configuró derechos de propiedad que incentivaron la actividad productiva y se sintonizaron con los hábitos capitalistas; contrariamente, España desarrolló una burocracia centralizada que devino en derechos de propiedad ineficaces. Eso se trasladó a las matrices institucionales que se desarrollarían tanto en los Estados Unidos como en Hispanoamérica, con evoluciones tan contrastantes.

Ese origen se transfirió a los pueblos conquistados y se preservó estructuralmente durante la Colonia; la Corona Española mantuvo sometidos a los pobladores originarios en una cruenta dominación extendida por siglos, la expoliación de la riqueza local

hacia la Metrópoli no sólo significó una sangría enorme de riqueza, sino que segmentó radicalmente a la sociedad en castas a partir de criterios económicos, políticos y raciales que definieron un imaginario colectivo proclive a la heterogeneidad social y el conservadurismo; la preeminencia de peninsulares sobre criollos y mestizos, y de éstos sobre las demás castas que vivían en condiciones prácticamente de esclavitud, instauró la dominación política, económica e ideológica que formó tradiciones centralizadas y burocráticas perpetuadas en México. Esa situación pretendió cambiarse con la gesta independentista del siglo XIX, la que buscaba con base en las modernas ideas ilustradas dar mayor justicia a la población³.

No obstante, el periodo posterior inmediato a la Independencia caracterizado por la inestabilidad en el proyecto de Estado-nación que se pretendía adoptar, entre las disputas entre liberales y conservadores devino en otra pugna que se debatía entre preservar privilegios tradicionalistas o avanzar en una ruta liberal; luego del frustrado intento del segundo Imperio encabezado por Maximiliano de Habsburgo, las Leyes de Reforma de Benito Juárez buscaron dar cauce liberal a la nación, esencialmente despojándose del yugo eclesiástico. Durante el Porfiriato, tras un impulso industrial sólido, no pudo mantenerse el orden y la modernización del país; las desigualdades se afianzaron hasta confrontarse marcadamente de nuevo las contradicciones entre grupos económicos, políticos y sociales antagónicos. El estallido de la Revolución fue de nuevo una manifestación gestada al interior de grupos elitistas en pugna, por reordenar las condiciones escasamente estables, pero injustas, en las que se asentó el país; en una ruta que en lo económico no dejó de ser dependiente del exterior.

Más tarde, luego del periplo armado, la pacificación costosa y parsimoniosa parecía esclarecerse con la fundación del partido político que nominalmente “institucionalizaba la revolución”; el PRI, que ante los ojos de la época alentaba la estabilidad necesaria en el país para dar orden y sentido a la progresión histórica que específicamente a mediados del siglo XX, ofrecía la expansión económica de inspiración keynesiana, las posibilidades abiertas por la vertiente intervencionista y desarrollista del modelo de

³ En ese sentido se da la proclama de José María Morelos, para quien la buena Ley debía “moderar la opulencia y la indigencia, y de tal suerte aumentar el jornal al pobre, mejorar sus costumbres, alejando de él la ignorancia, la rapiña y el hurto”.

industrialización sustitutiva de importaciones y el clima político interno adocenado gracias a que el partido concedía algunos beneficios a la población.

En este rápido repaso subyace la idea de que México ha sido incapaz de dotarse de un marco institucional apto para proyectarlo a una ruta de franca modernización, bajo la conjetura de que las causas de que prevalezca el atraso han sido la debilidad del Estado, su indeterminación para actuar con autonomía frente a los intereses más poderosos de las burguesías rentistas y la conveniencia política de mantenerse en su cariz depredador.

Si acaso los esbozos del Porfiriato o el momento inicial de la ISI, pueden considerarse como momentos en los que el Estado cumple una precaria función disciplinaria acorde con los requerimientos de la acumulación capitalista, pero finalmente sucumbieron ante la sobrerrepresentación de los intereses del gran capital ante el Estado. Esos esbozos desarrollistas terminaron por fracasar ante los intereses de las élites económicas, imbricadas con el propio Estado en una superposición nociva.

B. La representación del gran capital frente al Estado

El grupo que se define como gran capital forma parte de las élites que han definido la ruta histórica de México, la conformación de las élites económicas en grupos organizados que sostienen diversas formas de relaciones directas con el poder político y que se proyectan como grupos de presión es algo que ocurre en muchos otros países. En el caso mexicano, estas élites se han conformado históricamente por familias potentadas, muchas de ellas de origen extranjero (mayormente español). Desde las viejas familias encumbradas en el Porfiriato dedicadas al acero, al cemento y al vidrio en Monterrey, al tabaco y la cerveza en la Ciudad de México, Veracruz y Monterrey, se han gestado dinastías empresariales predominantes que intergeneracionalmente se entrelazan carreras políticas y empresariales (Hamilton, 1986).

Es el caso del Grupo Monterrey, asociado con las dinastías Zambrano (Cemex), Sada (Vitro), Clariond (IMSA), Santos (Gamesa), Garza (Axa), González Barrera (Gruma) y Ramírez (Organización Ramírez). También están los empresarios cuyo en-

cumbramiento es más reciente, ligado a inmigrantes llegados a mediados del siglo XX, como las familias Servitje (Bimbo), Azcárraga (Televisa), Aramburuzabala (Modelo) o Slim (Carso). En general, estos apellidos se hacen regulares en los registros de las actividades no sólo industriales y financieras, sino además políticas.

Para la funcionalidad de las organizaciones comandadas por el gran capital, se abre la puerta a la integración de nuevos cuadros de gestión, se trata por lo general de sujetos formados en la disciplina del partido político gobernante y con el requisito de haberse educado en los centros reconocidos por la propia élite. Es el caso específico de centros universitarios como el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), creados *ex professo* para formar tales cuadros tecnocráticos y directivos⁴. Desde estos centros educativos se han fundamentado las doctrinas liberales proclives al gran capital en lo ideológico, no sólo arrogándose una supuesta superioridad académica sobre las universidades públicas, sino colocándose en las estructuras del poder público con base en una marcada influencia política. Centros educativos como el ITAM o el ITESM, han cumplido la función de crear las bases gerenciales que requieren para sus fines.

Los grupos del gran capital han estado organizados para incidir mediante la acción política en las decisiones gubernamentales. Si bien ha habido lapsos de distanciamiento en esa imbricación (como la referida en el capítulo 2 durante el periodo populista), la élite empresarial ha estado representada en organizaciones como el Consejo Coordinador Empresarial, que actualmente agrupa a la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVITUR), la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Asociación de Bancos de México (ABM), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

Estos siete organismos cuentan con voz y voto en el CCE, pero además se incluye como invitados permanentes a asociaciones como la Cámara Nacional de Comercio

⁴ El surgimiento de estos centros se remonta a la mitad del siglo pasado, en el marco de lo que la élite consideraba una necesidad por "...propiciar una alternativa a lo que ellos percibían como la ideología de izquierda en las universidades reguladas por el Estado" (Babb, 2003: 98).

de la Ciudad de México (CANACO), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), y la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD)⁵. La vocación política del CCE se revela en sus objetivos, en los que declaran buscar el mayor nivel económico y competitividad de las empresas a partir de:

1) *Interacción entre los organismos empresariales*, aquí se destaca “establecer prioridades en temas de impacto para el sector privado; concertar posiciones y estrategias para participar e influir en la elaboración de leyes en el país”.

2) *Defensa de la economía de mercado libre*, a lo que le suman la idea de “responsabilidad social”.

3) *Interacción con la sociedad*, refiriéndose a su idea de un “México libre, en un régimen de derecho y por instituciones y principios éticos y valores que conduzcan por medios pacíficos a una democracia (sic)”.

4) *Identificar y difundir temas estratégicos para el sector privado*.

5) *Ser vocero del sector empresarial*, el CCE “en su calidad de vocero, gestiona y expresa oficialmente las inquietudes y urgencias que reclama el sector privado ante diversos interlocutores, incluyendo al Ejecutivo, al Congreso de la Unión, y los medios de comunicación”.

6) *Concertar esfuerzos en la realización de tareas de interés común*.

7) *Revalorización del empresariado*, como “acción decidida y abierta de coordinación para revalorar el papel del empresario y la empresa como generadores de empleo y responsabilidad social”.

8) *Interlocución con los poderes ejecutivo, legislativo y judicial*: “El CCE participa en procesos de diálogo y negociación con las autoridades federales, estatales y/o municipales a fin de exponer la visión del país que anhelamos los empresarios”.

9) *Desarrollo interno del CCE*.⁶

⁵ <http://www.cce.org.mx/asociados/Pages/AsociadosInvitados.aspx>

⁶ <http://www.cce.org.mx/nosotros/Pages/Objetivos.aspx>

En estos objetivos se reconoce la injerencia que como grupo tienen frente al Estado. Más aún, dentro del CCE destaca el CMHN, organización creada en 1962, bajo la intención de incidir en la política económica del entonces presidente Adolfo López Mateos. En éste consejo se agrupan a los máximos empresarios del país, los multimillonarios que refuerzan su condición de *élite dentro del empresariado*, ya que nunca ha alcanzado los 50 miembros. No integra a empresas, sino a empresarios de máximo nivel, y ha sido tal su importancia que lo posiciona al mismo nivel que sus interlocutores en el gobierno (Briz Garizurieta, 2002: 23).

Esa interlocución ha implicado una estrecha colaboración con el gobierno, pero también la presión por la defensa de sus intereses, que se ha traducido en prebendas para el acrecentamiento de grandes capitales al amparo del poder. El aval a los candidatos presidenciales en el marco de las formas priístas, así como la consulta de las más eminentes decisiones políticas, forma parte del contacto entre el CMHN y los gobiernos en turno (*ibid*: 31), a lo que siguió la reorganización en el marco de la orientación neoliberal de la economía que otorgó mayores espacios de rentabilidad e influencia a los actores privados, sin necesidad de depender de la intervención estatal, hasta llegar a integrar explícitamente, gracias a una intrincada relación económico-política) “un gobierno de empresarios, por empresarios y para empresarios”, como declaró Vicente Fox, el primer presidente panista.

La relevancia de considerar la trayectoria institucional reside justamente en las posibilidades de explicar esa superposición, podríamos remontarnos a diferentes etapas históricas determinantes en el pasado, pero nos concentraremos en los cambios más cercanos por responder a las condiciones propias de la investigación. Es por eso que debe tenerse como parteaguas la reforma neoliberal de los 1980s, cuestión en la que nos centraremos a continuación.

3. La reforma neoliberal mexicana

Todo modelo económico implica, de suyo, una concepción de la sociedad y de la función que juegan los actores en el sistema social. Ya sea en las posiciones prototípicas de un

modelo que se basa en el Estado como rector de la sociedad y director de la economía, propias del estatismo; o bien, de un Estado que cumple con funciones mínimas de seguridad para el desempeño de los agentes privados, cercanas al liberalismo. En última instancia, la relación Estado-capital, se remonta a los temas clásicos de la Economía Política. Por ende, en nuestro estudio debemos considerar que la transformación estructural e institucional que exigió la modernización neoliberal, representó un giro drástico en la forma en que el Estado se asumió a sí mismo, con sus correspondientes consecuencias prácticas derivadas, en el marco de una cultura política y económica propensa a las componendas ilegítimas.

Con el cambio estructural (jurídico-político) e institucional (despliegue funcional de las reglas) los actores empresariales tomaron un margen de acción más amplio dentro del marco estructural e institucional. Las reformas aplicadas en materia de liberalización financiera que dio auge al surgimiento de los neobanqueros y la centralidad del capital financiero en la economía, así como las privatizaciones, fungieron como la estructura en la cual germinaron las ideas, propias del neoliberalismo, de que el Estado es un mal administrador de los recursos y que la empresa privada es sinónimo de eficiencia y transparencia. Para comprender de forma más amplia las causas de las desproporciones entre los actores económicos, es importante reconocer el proceso que permitió el diseño de una economía que ha permitido la reproducción de manifestaciones desiguales entre los actores económicos.

A. La justificación del giro hacia el neoliberalismo

Como hemos visto, la modalidad basada en la sustitución de importaciones durante el Desarrollo Estabilizador se agotó por las propias insuficiencias de un marco institucional incapaz de sentar las bases de una industrialización dinámica y competitiva. Ese agotamiento fue acelerado por los excesos del periodo populista, y dio elementos para hacer necesaria una reforma profunda que se encaminó hacia la lógica del mercado y su sustento teórico ortodoxo. Sin embargo, el proceso no resultó estrictamente neoliberal, ya que integró aspectos heredados del acuerdo institucional anterior en el

sentido de reacomodar las relaciones de poder entre el Estado y el gran capital, conformando obstáculos a la competencia de libre mercado. De tal suerte, la modernización estuvo marcada por insuficiencias institucionales que perpetuaron prácticas viciosas del pasado.

Particularmente, el sexenio de Miguel de la Madrid se enfrentó a las limitantes estructurales que definieron lo que posteriormente se llamó la “década perdida”. La situación mundial se había transformado significativamente durante los 1970s, a raíz de la crisis energética, la crisis financiera y la crisis de la deuda del Tercer Mundo que irrumpió en los primeros años de los 1980s. En su momento, estos elementos fueron soslayados por los gobiernos 1970-1982 al confiar en el auge petrolero durante los 1970s. La desmesura en el gasto, tendiente a financiar el consumo por encima de la producción, así como el sobredimensionamiento improductivo del sector público, debilitaron las finanzas públicas. Al mismo tiempo, el excesivo endeudamiento externo, explicado por la sobreoferta de capital en los mercados financieros internacionales conformada por el auge petrolero aludido, reforzó la vulnerabilidad de nuestra economía frente al exterior. Esto impulsó el cambio en la orientación económica del país a inicios de los 1980s, que se inició en el sexenio de De la Madrid, pero se profundizó y se orientó a una modalidad peculiar con el mandato de Carlos Salinas, que puede considerarse el gran punto de inflexión con respecto a los modelos inspirados en el nacionalismo revolucionario.

B. La modernización neoliberal y la reorganización de los grupos de poder

En el gobierno de De la Madrid, el empresariado encontró condiciones favorables a partir del aprovechamiento la crisis económica y el fracaso del modelo sustitutivo, que forzaron la búsqueda de alternativas en terrenos ortodoxos y proclives a la iniciativa privada (neoliberalismo), lo que se plasmó en una contraposición entre dos facciones de la tecnoburocracia mexicana: los eficientistas frente a los expansionistas-keynesianos; los primeros postulaban desde el desarrollo estabilizador la estabilidad presupuestaria y la rentabilidad capitalista, mientras los segundos el expansionismo inflacionario (Rivera, 1992: 95); a ello se sumó la escisión en el núcleo político a raíz de

la fractura al interior del partido dominante que desembocó en la “corriente democrática” que abandonó al PRI. Con tales elementos, el poder centralizado en la figura presidencial se debilitó a tal grado que no sólo se temió la pérdida de eficacia en el sistema político, sino la pérdida del poder.

A la luz de estos hechos, podemos manifestar que la matriz institucional priísta se debilitó, lo que se enmarcó en el contexto de las elecciones presidenciales de 1988, dando lugar a proyectos pujantes encabezados por la derecha en la figura de Manuel J. Clouthier, representando desde el PAN a las posiciones conservadoras; y por su parte, Cuauhtémoc Cárdenas, quien abanderó una coalición de fuerzas de centro e izquierda en el Frente Democrático Nacional. El primer proyecto, enfatizaba una mayor protagonismo del empresariado, la apertura económica y la centralidad del mercado; mientras que el proyecto cardenista recogía intereses diversos asociados a la rectoría del Estado y una conducción nacionalista (pero cerrada) de la economía.

El empresariado respondió de forma dividida; mientras que la mediana burguesía se identificó con el programa de Clouthier, las facciones oligárquicas (ligadas al Consejo Coordinador Empresarial) cerraron filas con Carlos Salinas de Gortari, el candidato oficial. Un año antes de las elecciones, en 1987, el *crack* de la bolsa de valores y un repunte inflacionario dieron aliento al Pacto de Solidaridad Económica (PSE) con miras a estabilizar la economía, lo que benefició a la candidatura salinista.

El Pacto pareció recomponer la concertación tripartita entre los bloques trabajador y empresarial con el gobierno, pero con la diferencia de que los sectores obrero y campesino no tuvieron la misma representación que la cúpula empresarial. A decir de Agustín Legorreta, entonces presidente del CCE, el acuerdo se logró “con un grupito muy cómodo de 300 personas [que] son las que toman las decisiones económicamente importantes en México [...] [los empresarios fijaron] al gobierno un plazo para que cumpliera con el saneamiento de sus finanzas [...] [cumpliendo anticipadamente] promesas verbales como la liquidación y quiebra de empresas de significación nacional como Aeroméxico y Cananea” (citado por Valdés Ugalde, *op. cit.*: 220).

Lo anterior denota el carácter oligárquico de las decisiones seguidas en torno al Pacto, dado el poder del sector privado para fijar sus prioridades en la agenda pública.

Fundamentalmente, las privatizaciones serían un reclamo del capital, que a la postre hizo posible un proceso extraordinario de concentración y centralización de capital. El aparente restablecimiento institucional del acuerdo tripartito en torno al PSE en realidad ahondó su debilitamiento, ya que al incorporar sobradamente las demandas del gran capital, abrió la puerta a una nueva correlación de fuerzas que terminó por minar la fuerza del Estado y alimentar el poder del empresariado.

Ambos poderes hacían concesiones a fin de que la reforma marchara, lo que cristalizó en el llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Los empresarios aceptaron el control de precios para detener el problema de la inflación y aceptaron la competencia inherente a la apertura comercial. A su vez, el gobierno se fijó en la disciplina fiscal y sobre todo, a emprender las privatizaciones a fondo. En este pacto figuró la representación de los trabajadores (obreros y campesinos) de forma disciplinada, aceptando la contención salarial.

Una vez en el poder, el acuerdo cupular con el gran capital le permitió a Salinas contar con ese respaldo y empujar así los esfuerzos transformadores. Por otra parte, la modernización económica no implicó una correspondiente modernización política, ya que solo se dieron algunas concesiones políticas para impedir la división en la clase política (democratización administrada) (Rivera, 1997: 50). Así, se dio una señal efectista con la detención del líder sindical Joaquín Hernández Galicia "la Quina", y un acercamiento político con el PAN que derivó en las famosas concertaciones luego de los conflictos electorales en San Luis Potosí y Guanajuato.⁷

Empero, al margen de las alianzas políticas, el gran acuerdo que sostuvo Salinas fue con la dirigencia tecnocrática y los grupos de poder monopólico-financiero (Rivera, 1997: 51). La alianza cupular cambió definitivamente la correlación de fuerzas, ya que no sólo concluyó el paternalismo estatal sino que otorgó un poder al gran capital que fun-

⁷ Estos hechos se ubican en el contexto político general ya que nos permite caracterizar los diferentes canales por los que Salinas perfiló un nuevo rumbo para la economía mexicana. En este periodo, el PAN logra su primera victoria electoral en 1989 con el triunfo de Ernesto Ruffo Appel en Baja California, seguido de Francisco Barrio en Chihuahua en 1992. Pero lo central en la relación de Salinas con el panismo, era la afinidad en el programa económico, que daba énfasis a las privatizaciones y el rol principal del empresariado en la definición del rumbo económico político y social. Asimismo, Salinas reconfiguró la relación del Estado con la jerarquía eclesiástica, dando concesiones al clero católico como el reconocimiento jurídico y de sus posesiones.

dó "...el ejercicio de una nueva modalidad de negociación entre el poder público y el privado que colocó a ambos en plano de igualdad" (*Ibid*: 52).

La nueva correlación de fuerzas significó un cambio profundo en la estructura del gran capital, ya que la coalición dominante se reconfiguró en torno a un nuevo núcleo de magnates privilegiados por el Estado en las privatizaciones, dejando a otros fuera de escena al quedar marginados de la articulación económico-política; puede reconocerse además a los grandes capitalistas que permanecieron pero en un nuevo rango o posición jerárquica.

La recomposición de la oligarquía se dirimió en la esfera financiera. Ya que el sector bancario fue trastocado con la nacionalización bancaria de 1982, la confianza del capital privado se alteró lo que se tradujo en un boicot de grandes capitales en forma de expatriación de capitales y el constreñimiento financiero (Rivera, 1992: 102); ante ello, De la Madrid buscó el restablecimiento de esa confianza como una prioridad de su gobierno, por lo que previamente a las privatizaciones de los 1990s, se apoyó a grandes grupos privados sobre-endeudados por la devaluación desencadenada por la crisis de la deuda externa en 1982; para apoyarlos se creó el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) en 1983, que transfirió el riesgo cambiario al gobierno en un claro subsidio estatal al gran capital⁸. En paralelo, para reagrupar el poder monopólico-financiero se alentó el mercado financiero mediante instituciones no bancarias como casas de bolsa, aseguradoras, afianzadoras, arrendadoras, casas de factoraje y sociedades de inversión.

La preferencia en opción de compra en la mayoría de las casas de bolsa y aseguradoras recayó sobre los antiguos accionistas de los consorcios bancarios; aunque "...el acontecimiento más importante fue el conjunto de *nuevas alianzas entre capitales de diversos orígenes en la adquisición de aquellas casas que no fueron recompradas por sus antiguos propietarios bancarios*. (Lo que representó) *el primer paso hacia la recomposición en las relaciones de la nueva*

⁸ Mediante el FICORCA se estableció que el gobierno vendiera dólares a grandes grupos privados a un tipo de cambio determinado, absorbiendo el diferencial con respecto al tipo de cambio de mercado; además, se les proveía créditos en pesos, mientras el FICORCA pagaba los intereses a los acreedores extranjeros. Este costo para la sociedad representó un auténtico subsidio al gran capital (Garrido, 1999: 190; Morera, 1998: 42 y 118).

administración pública y la oligarquía financiera nacional a la que le fue entregado el control del mercado de valores en México” (Basave, 1997: 180-181; subrayado original).

De esta forma fue posible un proceso de concentración de capital que perfiló la *nueva coalición* oligárquica, incorporando a nuevos inversionistas de origen bancario, industrial y comercial, que más tarde participaron en la reprivatización bancaria; de acuerdo a Basave (*ibid*: 181-183)⁹, las principales alianzas fueron:

- La recuperación de la Casa de Bolsa Cremi por la familia Bailleres (que controlaba Banca Cremi, a la que pertenecía la casa).

- Casa de Bolsa FIMSA, recuperada por antiguos accionistas minoritarios del Banco del Atlántico entre los que destacan Carlos Abedrop y familia, y Lorenzo Servitje (Bimbo); el accionista mayoritario del Banco del Atlántico, Bernardo Quintana, no optó por este grupo y se integró a Casa de Bolsa Inverlat.

- La familia Vallina recuperó Comercial Casa de Bolsa (antes de Banco Comermex).

- En la Casa de bolsa Inverlat (antes de Banamex) convergieron diferentes accionistas como los hermanos Cossío Ariño (Cervecería Moctezuma y Bancomer), Graciano y Martín Guichard (El Puerto de Liverpool), Pablo Aramburuzabala (Banamex y Grupo Modelo), Valentín Díez Morodo (Banamex y Grupo Modelo), Jorge Larrea (Minera México, Cementos Anáhuac), Miguel Alemán Velasco (Televisa, Minera México), Bernardo Quintana (ICA, Banco del Atlántico), Eugenio Clariond Garza (Banco Regional del Norte), Agustín Legorreta (Banamex); fusionó además a Fomento de Valores, casa de bolsa no bancaria. Legorreta adquirió durante la privatización bancaria a Comermex.

- Casa de Bolsa México (antes Bancomer) fue adquirida por la familia Autey Maza (antes socios de Banamex). Se desplazó a su antiguo dueño: Manuel Espinosa Yglesias, quien vendió la minera Frisco a Carlos Slim en 1986, a Roberto Hernández (Banamex) vendió otras empresas industriales.

⁹ Se destacan los socios más importantes, el desglose que ofrece Basave es exhaustivo, sin embargo sólo citamos las figuras principales a nuestro criterio. Como sabemos el sector bancario ha sufrido una recomposición desde esa época a la actual con la extranjerización, pero se destaca la información para ilustrar la reconfiguración de la coalición capitalista.

- Operadora de Bolsa, era una casa no bancaria, fue adquirida por Eduardo Legorreta e industriales como la familia Saba Rafful (Celanese Mexicana), Claudio X. González (Alcan), Adrián Sada (Vitro), Alejandro Garza Lagüera (Visa), entre otros. De este bloque Eugenio Garza Lagüera (Visa) adquirió más adelante Bancomer y Adrián Sada, Serfin.

- Mexicana de Inversiones y Valores, una casa de origen no bancario, fue adquirida por Ángel Isidoro Rodríguez.

- Acciones y Valores de México (ACCIVAL), fue adquirida por Roberto Hernández y familia, y Alfredo Harp Helú y familia; y a través de ACCIVAL ambos adquirieron Banamex.

- Probursa quedó bajo el control de José Madariaga Lomelí y la familia Portilla Ibargüengoitia. A través de esa casa de bolsa, Madariaga adquirió Multibanco Mercantil de México.

- Casa de Bolsa Inbursa fue adquirida por Carlos Slim, y a través de ella compró Telmex en 1990.

Entre 1985 y 1990 se llevaron a efecto otras adquisiciones y alianzas capitalistas, que reforzaron la posición monopólica de los magnates que encabezaron el proceso de reorganización de la oligarquía monopolista, mediante procesos de centralización de capital; destacan las asociaciones y adquisiciones de Cemex (Lorenzo Zambrano), Grupo Minera México (Jorge Larrea), Roberto González Barrera (Maseca) quien adquirió el Banco Mercantil del Norte, y Carlos Slim como el caso más destacado, quien desde 1985 comenzó a adquirir empresas propiedad de bancos expropiados, así como una variedad de empresas de diferentes rubros industrial, comercial y de servicios, entre los que destaca por supuesto Telmex.¹⁰

Sin embargo, en medio de esos procesos, han habido reposicionamientos a lo largo de la jerarquía de la coalición; destaca el caso del Grupo Monterrey, que antes de la crisis dominaba los sectores industrial y financiero (Alfa, Vitro, Visa, Cydsa, IMSA); pero si bien fue fortalecido con las adquisiciones de Serfin por Vitro, y Bancomer por Visa, terminaron por ceder sus activos a corporaciones financieras españolas como San-

¹⁰ Basave, *op. cit.*: 184-186.

tander y Bilbao Vizcaya Argentaria, respectivamente. Algunas empresas industriales vinculadas al Grupo Monterrey vendieron sus activos ante el embate de competidores extranjeros¹¹; fue el caso de Gamesa, de la familia Santos, vendida a la compañía estadounidense Pepsico.

Visa, de las familias Garza Sada y Garza Lagüera, vendió sus divisiones de alimentos Clemente Jacques a Unilever (también estadounidense), y en 2002, Mafer a Sabritas (Pepsico); de su división de bebidas Visa vendió Manantiales Peñafiel a la embotelladora inglesa Cadbury Schweppes en 1992.

El Grupo Industrias Monterrey (IMSA) de las familias Clariond Reyes y Canales Clariond, primero asoció su división de fabricación de baterías automotrices con la empresa estadounidense JCI, el segundo productor mundial de baterías, pero finalmente toda IMSA se vendió a Ternium, subsidiaria del grupo luxemburgués Techint.

Alfonso Romo vendió en 1997 Cigarrera La Moderna a British American Tobacco, y Seguros Comercial América a la firma holandesa ING; en 2004 vendió Seminis a Monsanto.

Las empresas del Grupo Monterrey más exitosas en la nueva etapa posterior a la crisis de los 1980s han sido Alfa y sobre todo Cemex, que han tenido procesos de expansión transnacional fincados a partir de su predominio monopolístico en México, como veremos en el capítulo siguiente.

En síntesis, en desmedro de viejos capitalistas como Espinosa Yglesias que no se mantuvo en su posición en la reorganización capitalista, y otros que la cedieron paulatinamente como Pablo Deutz, Segundo Guerrero y Eloy Vallina, ascendieron vertiginosamente nuevos magnates como Slim o Ricardo Salinas Pliego, como grandes beneficiarios de las privatizaciones. Finalmente, entre los que se mantuvieron en la coalición están Germán Larrea (hijo de Jorge Larrea) (Minera México), Emilio Azcárraga Milmo y su hijo (Televisa), Lorenzo Servitje (Bimbo) y Alberto Bailleres (Grupo Peñoles).

Cabe añadir que la relación impositiva con el capital también fue modulada, entre 1992 y 1993 las ganancias de capital generadas en la bolsa de valores y los ingresos por sus intereses quedaron exentos de pago, con lo cual la bolsa se convirtió en la mayor

¹¹ CNNExpansión, Reporte Especial sobre Grupo Monterrey <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/01/11/el-grupo-monterrey-en-manos-extranjeras>>

receptora de plusvalía (Rivera, *ibid*: 53). La consecuencia fue una cesión gubernamental de ingresos tributarios, que mermó las posibilidades de captar más recursos, así como una señal a los mercados financieros que animó corrientes especulativas de corto plazo.

Durante cierto tiempo parecían marchar las cosas según el proyecto salinista, ya que en la percepción de algunos sectores de la población logró afianzarse como un gobierno eficiente, respaldado por el control inflacionario, el moderado crecimiento económico que se experimentó, y el impacto de la sociedad comercial con el país más poderoso del mundo, así como el ingreso a la OECD, que parecían augurar el paso de México como un país de “primer mundo”.¹²

En retrospectiva, durante el periodo salinista se ahondaron cambios necesarios para el país, aunque sostenidos mediante los tradicionales instrumentos políticos del régimen priísta. Las reformas necesarias a la economía pasaron por el tamiz de un caduco aparato político, basado en el autoritarismo y el corporativismo. En este tenor, la estrategia consistió en pactar con el gran capital y con la estructura sindical corporativa a fin de crear un acuerdo que permitiera controlar la inflación, así como recuperar terreno en el equilibrio macroeconómico. Pero el resultado fue adverso a la postre, ya que el poder del Estado quedó mermado frente a la sobrerrepresentación alcanzada por los grandes potentados, quienes apoyaron política y económicamente al régimen siguiendo las pautas del Pacto y a cambio obtuvieron amplios espacios del mercado para obtener rentabilidad. Esto sentó bases institucionales débiles, ya que limitó al Estado en su capacidad para disciplinar al capital en torno a objetivos desarrollistas.

C. El papel de los grandes grupos frente a la globalización en la lógica del poder

Como parte de la retórica modernizadora, el proyecto salinista atinó en reconocer la impostergable necesidad por sintonizarse con fuerzas que la globalización traía consigo, explícitamente reconoció: “El cambio mundial no es un enemigo del que debe-

¹² Derivado de un proceso electoral cuestionado en su legitimidad, Carlos Salinas intentó lograr la aceptación de su gobierno en aras de seguir la traza del impulso de reformas profundas; uno de los programas fue Solidaridad que transfirió recursos y otorgó subsidios focalizados para la asistencia a grupos marginales, mediante el involucramiento de la población castigada por la pobreza.

mos aislarnos, huir, como quien trata de alejarse de lo inevitable” (Salinas de Gortari, 1993). Es muy importante esta visión, ya que en efecto había materia para un giro modernizador, aunque tuvo una repercusión desvirtuada. En este sentido, suele cuestionarse el matiz globalizador de las reformas salinistas sin reconocer que el cambio histórico imponía objetivamente transformaciones de gran alcance, que permitieran a la economía reconfigurarse hacia un mundo donde la competitividad jugaba un papel central.

Para los fines de la investigación, es importante destacar que desde el poder gubernamental se consintió la creación de grandes grupos de capital privado que sirvieran de contrapeso al capital extranjero, dadas las reformas aperturistas. Bajo la lógica salinista era necesario que no se perdiera el mercado interno ante la penetración de firmas extranjeras, por lo que se perfiló una política de “elección de ganadores” que les garantizara el poder monopólico en el mercado doméstico (Rivera, 2007c: 31).

De hecho, la vinculación entre el gran capital y el Estado es una política explícita que responde a los imperativos de contrapesar la influencia creciente del capital externo, lo que tenía fundamento en la búsqueda por compensar la pérdida de contenido nacional en el mercado ante la creciente participación del capital foráneo en la economía mexicana. La decisión que se tomó fue reconocer el peso económico y político del gran capital y canalizarlo dentro de los cauces de la reforma para convertirlo en el *agente dinámico* de la modernización vía su internacionalización. Así lo reconoció el propio Salinas en su *Quinto Informe de Gobierno*, donde señala:

“En estos años, sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales. Conviene poner este hecho en su perspectiva adecuada. Si nosotros en México no tuviéramos grandes grupos, difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales.

Esto significaría menos exportaciones y, en consecuencia, menos empleos tanto en las industrias y los servicios con orientación exportadora como en las medianas y pequeñas empresas que los proveen de insumos. En nuestro mercado interno enfrentamos igualmente la intensificada competencia de grandes empresas de otras naciones. Para competir con ellas, necesitamos grandes grupos mexicanos.

Al mismo tiempo debemos reconocer que existen áreas de la producción que requieren elevadas inversiones en investigación y capacitación que sólo las mayores escalas, en los niveles nacional, regional y hasta mundial pueden generar. Por eso es que promovemos la formación de grandes grupos empresariales y su integración a cadenas productivas en México que estimulen la creación de más empleo.

En ocasiones se señala que las grandes empresas son sinónimo de monopolio y los grandes grupos, de concentración del ingreso. Esto pudo ser cierto en el pasado, cuando México tenía una economía cerrada y en ella sólo el tamaño reducido de la empresa podía asegurar que no ejercería un poder de mercado excesivo. Pero las circunstancias han cambiado radicalmente. Hoy, la apertura de nuestro mercado y la nueva Ley Federal de Competencia son la garantía de que los grandes grupos empresariales no podrán adoptar prácticas monopólicas.

Tampoco existen correlaciones con valor universal entre grandes grupos y la concentración del ingreso. Hay países con grandes grupos económicos y una equitativa distribución del ingreso y países con pequeñas empresas y grandes inequidades. Mucho depende del entorno general y de las políticas que se adopten.¹³

Se cita en extenso la intención del gobierno salinista por la importancia de revelar las implicaciones directas de fortalecer explícitamente al gran capital, fundamentalmente orientado en cuatro sentidos básicos: 1) tener grandes grupos como actores ante la globalización; 2) contrapesar el poder de la competencia proveniente del exterior; y 3) que estos grupos fueran el motor del crecimiento a partir de inversiones demandantes de grandes capitales, y 4) que las Mipymes fueran articuladas como proveedores.

Pero estos objetivos se topaban frente a dos grandes riesgos: uno inherente a la creación de monopolios, ante lo cual, sólo se respondió aludiendo a la regulación pública, mismas que en los hechos ha demostrado ser ineficaz hasta nuestros días, y en cuanto a la competencia externa como límite a las prácticas monopólicas, la respuesta ha sido un reparto del mercado entre las empresas transnacionales y las grandes empresas nacionales, como veremos en el siguiente capítulo. El otro riesgo estuvo en la relación

¹³ Salinas de Gortari, Carlos. *Quinto informe de gobierno*, 1993. (http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1993_59/Mensaje_del_Quinto_informe_de_gobierno_de_Carlos_S_72.shtml)

política con grupos que se levantaron como “grupos de interés especial”, que adquirieron prebendas fiscales y un trato favorecedor en los procesos de privatización de activos del Estado.

En cuanto a la internacionalización, para apoyar a los grupos empresariales y financieros, las herramientas fundamentales han sido mantener un tipo de cambio fuerte que ha dado recursos a estos grupos para su transnacionalización mediante la compra de activos en el extranjero. Es el caso de Cemex, Telmex, América Móvil, FEMSA, Gruma y Bimbo, como las empresas de mayor expansión mediante inversiones en el extranjero. Estos grupos industriales comparten la característica de que no actúan en la frontera tecnológica sino en ramas maduras como cemento, bebidas y alimentos, o bien telecomunicaciones, pero sólo como oferente final, sin llevar a cabo la creación o desarrollo de tecnología, comprada a empresas de países avanzados.

Las razones por las que se han concentrado en estas ramas se explican a partir de que responden a la tradición empresarial de los grupos prohijados durante la ISI, así como a que para estos grupos, las “barreras a la entrada” son mínimas ya que la tecnología es accesible en el mercado mundial y son ramas en las que hay competencia abierta. Por estas circunstancias, los grupos empresariales suelen cumplir la función en los países tardíos de: 1) apoyar el avance de la industrialización, y 2) operar con pérdidas ante la dura competencia (Rivera, 2007c: *ibid*).

La lógica salinista recogía implícitamente la idea de la industrialización tardía de que el tamaño les permitiría a los grandes grupos competir con el capital extranjero en condiciones equiparables, y que su expansión al exterior generaría un efecto virtuoso al encadenar a empresas de menor tamaño, arrastrándolas mediante la creación de productivos, apertura de nuevos mercados, generación de empleos y obtención de divisas para financiar importaciones de bienes de capital. En el fondo se tenía la idea de que las empresas transnacionales pueden actuar como agentes dinámicos y articuladores de los espacios nacionales con los mercados internacionales; en efecto, experiencias de otros países sugieren que pueden ser tanto factores de crecimiento como potenciadoras del desarrollo, pero sólo a partir de estrategias organizadas por el Estado. Ese afán competitivo se hizo claro en el discurso salinista, pero ha estado ausente el fomento a la articu-

lación entre los grandes actores y el conjunto, sin embargo esa retórica sirvió para legitimar la política de “elección de ganadores”.

D. Erosión de legitimidad y crisis en el salinismo

La estrategia modernizadora de Salinas requería de fuentes de financiamiento provenientes del exterior, por lo cual, gracias a la apertura financiera, permitió el ingreso de fuertes cantidades de divisas, que presionaron la sobrevaluación del peso. Así, específicamente en 1994, siguiendo el ritmo político del ciclo electoral, en este año se disparó el gasto público, generando un déficit en el balance fiscal, y que además “impedía” asumir el costo de la devaluación antes de las elecciones de julio.

La apertura comercial presionó las importaciones tanto de bienes intermedios como finales, derivando en un déficit en cuenta corriente, frente al que se respondió con endeudamiento en dólares mediante los Tesobonos (primero denominados en pesos), pagaderos a corto plazo y con el respaldo del gobierno. Además, se presentaban a lo largo de 1994, diferentes factores críticos para la economía, como un repunte inflacionario, el déficit en balanza de pagos y el bajo crecimiento real, que sumados a la sobrevaluación de la moneda, configuró un ambiente propicio a la especulación.

Los escándalos políticos tras los asesinatos de Luis Donaldo Colosio (candidato oficial a la presidencia) y José Francisco Ruiz Massieu (Secretario general del PRI) deslucieron el atractivo de los Tesobonos; estos crímenes enrarecieron el clima que se había convulsionado con el levantamiento armado en Chiapas, que sin embargo, había sido apaciguado en los primeros días de enero de ese año. No obstante, el panorama ya no se correspondía con la creencia previa de prosperidad que se había proyectado, sobre todo ante el exterior.

Inversionistas extranjeros y nacionales buscaron deshacerse de sus Tesobonos, agotando las reservas internacionales del Banco de México. Lejos de recurrir a los mecanismos ortodoxos de política monetaria, que hubiera significado un incremento en las tasas de interés para frenar la fuga de capitales, el Banxico decidió adquirir la deuda nacional para mantener la base monetaria e impedir el alza de las tasas de interés. La-

mentablemente la devaluación no pudo postergarse y en los primeros días del gobierno de Ernesto Zedillo se dio la devaluación del 20% del peso, conocida como “el error de diciembre”.

En torno a este proceso devaluatorio que desembocó en una aguda crisis financiera, surgió la polémica sobre la responsabilidad de haber diferido la devaluación del peso. Se han difundido dos versiones; una, que Salinas comunicó a Zedillo la necesidad de devaluar y ofreció “compartir el costo”; sin embargo, existe la otra versión de que fue Salinas quien no quiso hacerlo en realidad, bajo el argumento de que no había tiempo para devaluar y debido a sus intenciones por convertirse en el primer dirigente de la recientemente creada Organización Mundial de Comercio —el otrora GATT. Lo importante es que era tan notoria la necesidad de devaluar que incluso para Rudiger Dornbusch, Salinas debió haber devaluado en febrero de 1994.¹⁴

Se sabe por medio de la prensa mexicana, que el 20 de noviembre de 1994 se reunieron Carlos Salinas, Ernesto Zedillo, Pedro Aspe y Jaime Serra Puche para discutir la situación económica. A decir de algunos, Aspe sugirió deslizar el peso para una devaluación tenue, que distendiera las presiones sobre la moneda y ganar tiempo en el vencimiento de los Tesobonos. Salinas propuso que Aspe hiciera esta operación desde la misma Secretaría de Hacienda, lo que implicaba su continuidad en el gabinete, pero Zedillo sólo tenía para Aspe el ofrecimiento de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, habiendo reservado Hacienda para Jaime Serra. Aspe, quien supuestamente contaba con elementos políticos para contener una salida de capitales por medio de acuerdos con empresarios nacionales, no continuó en el gabinete de Zedillo y éste asumió la responsabilidad de manejar la crisis latente.

En cuanto tomó el poder, Ernesto Zedillo comunicó a algunos empresarios (nacionales y extranjeros) la decisión de frenar la fuga de capitales mediante la devaluación del peso hasta hacerlo llegar a los cuatro pesos (en ese momento estaba en 3.4), y acabar con la compra de deuda. El resultado fue que muchos inversionistas retiraron sus capitales, agravando la fuga anterior, lo que se ha considerado como un error político ante la decisión necesaria. Como consecuencia, a partir del 19 de diciembre, el dólar se encare-

¹⁴ <<http://www.e.u-tokyo.ac.jp/~toni/IntFin/mexico-s.pdf>>

ció hasta el doble de su valor en sólo una semana, multiplicando las deudas en dólares de empresarios y familias.

La excepción fueron aquellos empresarios advertidos de la devaluación, quienes adquirieron enormes cantidades de dólares y reestructuraron sus deudas. El hecho de que se les haya filtrado esa información justo antes de la devaluación, causó un enorme disgusto entre la población en general al aparecer como responsables de la debacle cambiaria, pero sobre todo, entre los empresarios exceptuados de la filtración. De este "error" se desprende una ruptura en el acuerdo que sostuvo el salinismo, ya que la alianza de la tecnocracia con el gran capital se fracturó ante la pérdida de credibilidad del sector empresarial conjunto, como producto de las decisiones tomadas por el gobierno de Zedillo, que beneficiaba al sector financiero.

Al calor de la crisis Zedillo buscó ajustar el modelo económico, no obstante el aparato de concertación política había quedado fracturado en su esencia, ya que algunas reformas como el intento por aumentar los impuestos al capital, así como el contener temporalmente algunos precios incluyendo la tasa de interés, contrapuso al gobierno con el sector patronal (especialmente los neobanqueros), lo que dejó sin apoyo a Zedillo, quien tomó distancia de la alternativa ortodoxa; igualmente las filtraciones de información dividieron al empresariado, que notó la mayor de las concesiones a favor de la esfera financiera en el rescate bancario (Rivera, 1997: 104-105).

Este rescate, no afectó los derechos de los accionistas, cuyos intereses fueron en realidad avalados por el gobierno. A excepción de los casos evidentes de criminalidad, los grupos de accionistas bancarios quedaron protegidos mediante el Fobaproa. Así, la crisis no representó el inicio de una nueva estrategia, sino la profundización de los vicios del modelo, traducida en respaldo al capital financiero, al capital extranjero y a nuevas privatizaciones. Además del apoyo al sector financiero, se fraguaron nuevas privatizaciones como la del sistema de pensiones, los ferrocarriles, los puertos y los aeropuertos, así como la extranjerización de la banca, con la idea de capitalizar los bancos previamente privatizados y quebrados.

En el fondo del proceso de modernización e inserción a la economía global, topamos con condicionantes institucionales que han obstaculizado su éxito, al haber pre-

dominado en su origen un replanteamiento (conservador) de la relación entre poder económico y poder político. Encontramos que tras el fracaso de la modernización salinista el poder político ha tendido a sujetarse ante el nuevo poder económico. Ello como consecuencia de las fisuras institucionales que fueron agravándose en deterioro de una modernización eficiente, lo que degeneró en la constitución del gran capital como grupo de interés especial (Rivera, 1997).

4. Modernización y continuidad institucional: la preservación de intereses

El concepto de *crony capitalism* (“capitalismo de compinches”) se extendió al calor de la crisis asiática de 1997-1998 (Dabat, Rivera y Toledo, 2001), en un sentido usado desde el discurso ortodoxo y particularmente fondomonetarista de que el clientelismo de las élites prevaleció en las disputas comerciales y la adjudicación de recursos, dada su cercanía con líderes políticos o gobernantes, lo que da a los compinches un *status* preferencial (Vaugirard, 2005). El concepto se asignó a los casos coreano e indonesio, como explicación de la crisis financiera para denostar la corrupción propagada por el gobierno en estos casos.

Empero, si bien la corrupción jugó un papel importante en la crisis asiática no fue el factor determinante de la crisis (Chang, 2007: 297), por lo que vale desarraigarlo del uso ortodoxo y extenderlo a condiciones más amplias; reconociendo que la corrupción y particularmente las componendas entre el capital y el gobierno no son ajenas al capitalismo en sí, y se manifiestan continuamente en diferentes economías (Stiglitz, 2002). No obstante que hay economías que funcionan a pesar de la corrupción, en particular, es menester reconocer que las prácticas que se distancian de los mecanismos concurrenciales son aceptadas corrientemente en países con estructuras institucionales débiles. En el caso mexicano, prácticas de colusión como los acuerdos entre agentes privados y del sector público, o los “pactos de caballeros”, se hallan arraigadas profundamente entre las “reglas tácitas” de la economía, junto con otras prácticas adversas a la sociedad, que se contraponen al desarrollo económico y al aprendizaje social.

Es por eso que si bien el concepto de capitalismo de compinches es sugerente, no agota *per se* el análisis de los cambios estructurales e institucionales seguidos en las reformas político-económicas de los 1990s en México, en el que ciertamente se reorganizó la coalición dominante. Las transformaciones derivadas del proyecto salinista implicaron una ruptura con el modelo nacionalista-revolucionario anterior, las estrategias de legitimación fungieron como soporte para una reorganización que afectó al propio Estado, al capital, a la sociedad, a la clase trabajadora¹⁵ y al mercado, aunque de forma desigual. La nueva correlación de fuerzas entre las esferas política y económica manifestó desde entonces una nueva forma de negociación entre el Estado y el mercado, al debilitarse la idea del Estado empresario o propietario, y fortalecerse la figura del Estado regulador o “solidario” (en el discurso salinista) (Valdés Ugalde, *op. cit.*: 223), en paralelo con el reconocimiento del empresariado como un actor preponderante.

Lo paradójico es que a pesar de que se rompió el mecanismo de concertación y legitimación, la alianza de fondo entre la tecnocracia y el gran capital monopólico financiero se afianzó por las peculiaridades de una cultura política inmersa en una matriz institucional que históricamente ha arraigado la toma del poder en los grupos que lo detentan como el derecho para beneficiarse del mismo¹⁶. De ello se desprende que las grandes transformaciones de la modernización terminaron por acendrar un capitalismo de compinches, en el cual los ganadores fueron favorecidos por el gobierno más que por los criterios del mercado, en alianzas arbitrarias y con resultados pobres para el resto de la economía con base en acuerdos informales pero efectivos.

Si bien hemos insistido en que la modernización tenía fundamento por las necesidades asociadas al cambio histórico y el desgaste del modelo sustitutivo, aquella se vició por las condiciones políticas que la sostuvieron, por lo que a la vez que hubo un

¹⁵ “En la perspectiva de fortalecer el mercado se han erosionado las bases de la negociación salarial al deshacerse los contratos colectivos de trabajo en aras de la flexibilización laboral que favorece las negociaciones en el nivel de empresa en detrimento de las organizaciones sindicales de rama u oficio” (Valdés Ugalde, *ibid.*: 232).

¹⁶ Al referirnos anteriormente a la matriz institucional, debemos considerarla como el seno en el que se crean y alimentan los marcos de sentido que habilitan y constriñen la acción de los sujetos individuales y sociales —organizaciones. En sociedades como la nuestra, tácitamente se avala la malversación de fondos públicos, lo que institucionaliza el beneficio económico del poder político. Lo anterior, arraiga la relación del poder político con el poder económico, en una asociación perversa.

cambio, se dio continuidad en las condiciones político-institucionales que sostuvieron la modernización dentro de la misma matriz institucional.

Fundamentalmente, los esfuerzos modernizadores estuvieron inmersos en la cultura política priísta, la cual ha mantenido el ejercicio del poder escindido de la sociedad, por lo que al instaurarse el neoliberalismo no sólo prevaleció la brecha entre las clases sociales, sino que fue en el seno de una nueva composición de élites en donde se disputaron los espacios económicos en cercanía con el poder¹⁷. Al predominar la lógica patrimonialista del poder se ha agudizado el problema de la polarización social, lo que se evidencia en la formación de capas minoritarias escandalosamente enriquecidas, pero a la vez ineptas para reproducir la base material de un crecimiento económico sostenido que permita una virtual redistribución de la riqueza. La idea del beneficio inmediato a costa de las mayorías, no sólo es expresión de una clase política que forma actores políticos funcionales con ese orden, sino también un empresariado parasitario y rentista.

Prácticas como el nepotismo, el soborno y las asociaciones de intereses entre gobernantes y empresarios no escapan a una forma de hacer negocios que ha estado abigarrada en nuestro país desde tiempo atrás, en el supuesto tácito de que los empresarios buscan conexiones políticas y asociaciones con los bloques del poder, lo que fortalece la figura del cabildero capaz de involucrarse en una red de influencias e intereses económico-políticos; esto se manifiesta incluso en servidores públicos del máximo nivel, quienes alternan entre los puestos directivos de alto rango en grandes corporaciones y los cargos públicos más importantes.¹⁸

Al referirnos a la política de elección de ganadores, aludimos a las condiciones en que la definición de rutas políticas ha favorecido a los grandes empresarios, lo que además de ser parte del diseño institucional del propio Estado, exhibe el grado de poder

¹⁷ El PRI es un partido marcadamente *pragmático*, a lo largo de su historia se ha conducido sin ideología precisa, capaz de actuar incoherentemente desde los valores o ideales políticos, y que inicialmente incorporaron posturas discursivas nacionalistas, pero sobre todo en la fase neoliberal se ha revelado mercenario al tratarse del usufructo de los bienes nacionales; tras la alternancia es capaz de arropar posturas tanto de "izquierda" como de "derecha", y cuyo fin exclusivo es el poder por el poder mismo para servirse de él. Esto se extiende a los demás partidos, que llevan la semilla priísta, pero asimismo, prevalece en el imaginario colectivo, en una sociedad que actúa pragmáticamente, en cierta medida retroalimentada por el desencanto de la clase política que ha sostenido. El problema por ende no sólo es político, sino ético.

¹⁸ Un caso notorio es el de Francisco Gil Díaz, ligado al grupo de Roberto Hernández en Banamex, al consorcio transnacional bancario HSBC, y a Telefónica, la empresa española de telecomunicaciones, entre esas ocupaciones privadas, se ha desempeñado como alto funcionario y Secretario en Hacienda.

político alcanzado por las representaciones cupulares de la alta burguesía. Las formas en que se manifiestan las prerrogativas que el Estado concede por medio de la instrumentación de la política económica han ido desde las privatizaciones, diseños proclives en materia cambiaria, fiscal y monetaria, hasta diseños institucionales directos para que los grandes grupos empresariales reciban beneficios extraordinarios, ajenos al resto de los mexicanos. El argumento con que se han sostenido tales beneficios es el apoyo a la inversión de utilidades a favor del crecimiento de la economía y la generación de empleos; no obstante, el mediocre comportamiento de la economía nacional en materia de crecimiento, empleo, competitividad y estabilidad contradice ese argumento.

Esto pone de relieve la centralidad de los factores institucionales en el desempeño económico; en México, ante la falta de una conducción firme del Estado que disciplinara al capital para ubicarlo en un sentido progresista que contribuyera al desarrollo nacional, los intereses particulares de los grandes capitales han ido superponiéndose frente a los intereses mayoritarios con la complacencia del Estado. Desafortunadamente la ruta ha sido el respaldo del Estado al gran capital, exhibido en la definición de una política económica proclive a sus intereses, en desmedro del crecimiento, el fortalecimiento de los encadenamientos productivos, la recuperación del mercado interno, la generación de empleos y la equidad. Reconocemos así que de la estructura institucional viciada, correspondiente a la etapa de sustitución de importaciones, le continuó la estructura de la modernización neoliberal igualmente viciada, incapaz de superar los obstáculos a los cambios de fondo que exigía tal reforma económica.

Esta problemática ha sido atendida en un debate reciente, entre dos facciones de políticos y comentaristas de la vida nacional, que centran la discusión en dos grandes ejes; por un lado, un grupo relacionado al poder durante diferentes etapas del neoliberalismo que aboga por su profundización como medida para quebrantar los monopolios estatales y afianzar una institucionalidad conforme al estado de derecho¹⁹. Por medio de una argumentación que desnuda las falencias del régimen político basado en el corporativismo-autoritarismo, se decantan a favor de un liberalismo “puro”.

¹⁹ Este grupo se liga al Centro de Investigación y Docencia Económica, en personajes como Carlos Elizondo, y añade a políticos y escritores afines al poder como Héctor Aguilar Camín, Jorge G. Castañeda, Luis de la Calle y Luis Rubio.

Por otra parte se reconoce a un espectro amplio de voces que se pronuncian por reconocer que los problemas se centran en la reforma neoliberal y sus magros resultados, lo que en ocasiones deriva en un pronunciamiento a favor de la rectoría estatal de la economía como estrategia fundamental de una reorientación del modelo económico. En este grupo participan diferentes políticos vinculados a la izquierda partidista, y entre las voces más destacadas en el terreno económico pueden hallarse a economistas como Arturo Guillén, José Luis Calva, Arturo Huerta o Alejandro Álvarez.

Como vemos, este debate se centra en torno cuál de las estrategias es más adecuada para solventar los problemas nacionales y favorecer el desarrollo. En este debate, de índole más bien periodística, la cuestión sería: *¿reformar o transformar?* En buena medida es una revitalización del debate surgido en los 1980s entre dos facciones de economistas ante el desmoronamiento del intervencionismo estatal (Cordera y Tello, 1981; Babb, 2003). Empero, a nuestro entender desconocen la trayectoria histórica arraigada en el país, con lo que se parte de una posición riesgosa que asumen que el Estado puede efectivamente romper con su propia inercia, o bien, que la sociedad interviene directamente sobre su desempeño.

La primer postura nos resulta cuestionable porque quienes la conforman han sido asesores de los reformadores neoliberales en diferentes momentos, es decir, han estado lo suficientemente cercanos al poder para plantear sus preocupaciones y proponer la radicalización de las reformas; lo anterior puede sugerir dos cosas: por un lado, la intención de influir en la opinión pública y legitimar la profundización del neoliberalismo a pesar de sus resultados adversos, o bien, que sus voces no han sido lo suficientemente atendidas, en su propia óptica.

La segunda postura, a pesar de ubicarse en un terreno crítico, adolece de cierto voluntarismo al considerar que es suficiente la asunción al poder para reorientar la ruta del modelo económico, sin advertir que éste no se manifiesta en un terreno autónomo, sino que está fuertemente condicionado por la historia, el poder político y de los grandes capitales, así como por una matriz institucional que para transformarse requiere de un proceso de aprendizaje social que no puede emprenderse “desde arriba”, y que por lo tanto carece del respaldo social.

5. El respaldo estatal al gran capital

Bajo el eje discursivo de un “liberalismo social”, en el periodo neoliberal se llevaron a cabo ajustes profundos, fue una fase de reformas centrales en cuanto a la propiedad de activos estatales mediante las privatizaciones, la apertura comercial que se cristalizó en la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), lo que alteró la estructura doméstica; igualmente, se dieron las reformas al sistema financiero que permitieron la participación de nuevos actores en la propiedad y control del sistema financiero gracias a la reprivatización bancaria, con lo que se dio apertura a una nueva élite: los llamados neobanqueros. Esa orientación no ha sido sustancialmente alterada en los gobiernos posteriores a la reforma salinista, ya que las decisiones favorables al gran capital han sido continuas. Señalaremos los temas centrales en los que se manifiesta dicho respaldo.

A. Privatizaciones

Entre las principales acciones que redimensionaron la proporción entre el sector público y el privado están las privatizaciones; como parte de las medidas de ajuste estructural, se consideró que la empresa privada era más eficiente que la pública, y que la enajenación de activos no prioritarios proveería una cantidad de recursos canalizables a rubros más urgentes, así se inició un proceso de subastas públicas. Entre las grandes privatizaciones destaca el proceso de enajenación de Teléfonos de México (Telmex), para la cual pujaban grupos extranjeros con ofertas más gananciosas para el Estado que la oferta ganadora del grupo Carso, propiedad de Carlos Slim, quien finalmente se quedó con el control de la empresa monopólica dado el requerimiento oficial de que la propiedad mayoritaria quedara bajo el control de nacionales.

Caso similar a la desincorporación de la empresa televisiva estatal Imevisión y un paquete de medios, que derivó en lo que actualmente se conoce como TV Azteca. Durante este proceso, culminado en 1993, cuatro grupos nacionales (Grupo Salinas, Radio Centro, MVS y Medcom) participaron de la licitación de la cual salió victorioso

Ricardo Salinas Pliego, dueño de Elektra, en sociedad con Alberto y Moisés Saba, a cambio de 650 millones de dólares; para el pago de esa cantidad, 30% superior a la oferta de los otros grupos, Salinas Pliego requirió un fondeo de 30 millones de dólares proporcionado por Raúl Salinas de Gortari, hermano del presidente Carlos Salinas.

Otro proceso significativo fue el de la banca. En 1982 el sector bancario fue nacionalizado por José López Portillo, lo que afectó a los banqueros tradicionales como Manuel Espinosa Yglesias y las familias del Grupo Monterrey. Con ese antecedente adverso, al iniciarse el mandato de Miguel de la Madrid comenzó un proceso para restablecer la confianza del capital privado gracias a la formación de un sistema paralelo que creó un mercado financiero alternativo a la banca tradicional, fue así que se alentó el surgimiento de grupos financieros controladores de casas de bolsa.

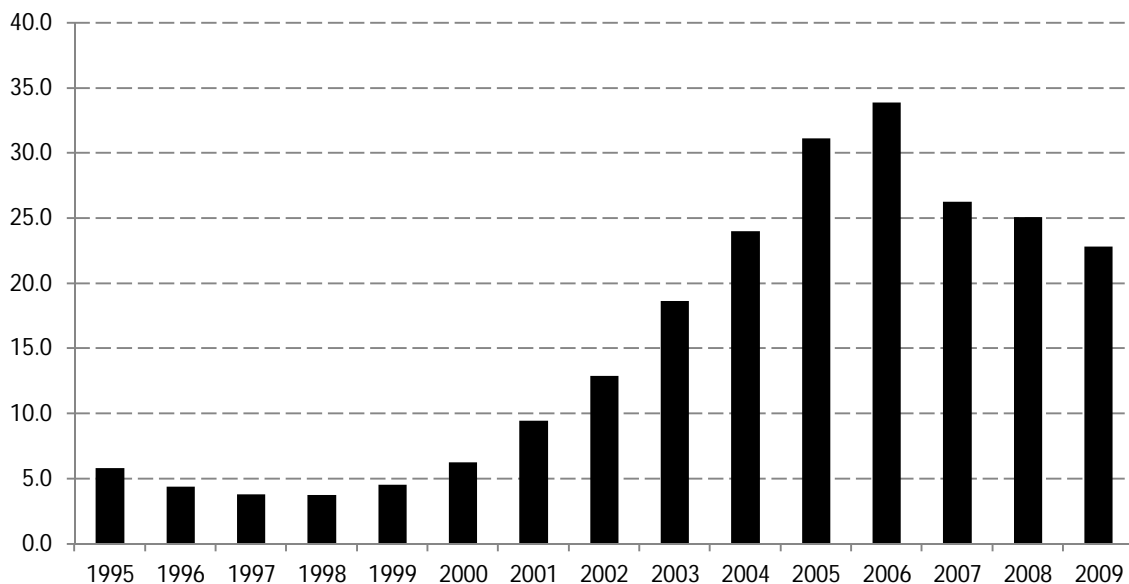
Finalmente, en 1991 con Salinas al frente se inició la reprivatización de la banca en seis etapas, vendiéndose los 18 bancos a empresarios nacionales distintos a los antiguos propietarios, lo que como vimos anteriormente reconfiguró la burguesía financiera mexicana (sólo Adrián Sada logró recuperar el control de Serfin). Como resultado, se creó una nueva vinculación entre banca e industria; destacaron los procesos de redefinición en el núcleo del capital financiero como el nexo de Bancomer con Grupo Visa de Eugenio Garza Lagüera, Somex con Grupo Desc, y Banorte con Gruma.

En paralelo se articuló la banca con las casas de bolsa, en el que destacó la adquisición de Banamex por Accival, o la compra de Serfin por la casa de bolsa OBSA (de Vitro); Probursa compró Multibanco Mercantil de México, Grupo Bursátil Mexicano adquirió Banco del Atlántico, Mexival a Banpaís, Invermexico el Banco Mexicano y Grupo Financiero Ábaco a Confía. A la postre este grupo de banqueros alcanzó una sobrerrepresentación que les permitió ejercer un poder extraordinario con margen de acción desproporcionado; actualmente la mayoría de ellos ya no tienen vínculos con las organizaciones bancarias que les fueron adjudicadas en los 1990s, e incluso, algunos de ellos terminaron perseguidos por la justicia mexicana como delincuentes de cuello blanco, es el caso de Carlos Cabal Peniche²⁰, Ángel Isidoro Rodríguez²¹ y Jorge Lanckenau Rocha²².

²⁰ Dueño de Grupo financiero Cremi-Unión, fue acusado en 1994 de fraude, evasión fiscal y desvío de fondos por más de 700 millones de dólares. Apoyó financieramente a Ernesto Zedillo en su candidatura a la presidencia y a Roberto Madrazo para gobernador en Tabasco.

Entre las principales consecuencias de la privatización bancaria está su extranje-rización, al pasar de ser grupos centralizados en magnates seleccionados, a activos pro-piedad de grandes corporaciones financieras transnacionales, manteniéndose Banorte de Roberto González Barrera (Gruma) como único representante de los grupos nacio-nales. Ello es fruto de una laxitud institucional que alentó prácticas de corrupción y mal manejo financiero, empero, el resultado para el mercado ha sido una desastrosa concen-tración, así como el encarecimiento de los productos, la escasez del crédito productivo y la sobre-expansión del crédito al consumo, con consecuencias riesgosas de una crecien-te morosidad (gráficos 1 y 2).

Gráfico 1.
México: crédito al consumo otorgado por la banca comercial
Porcentaje del total

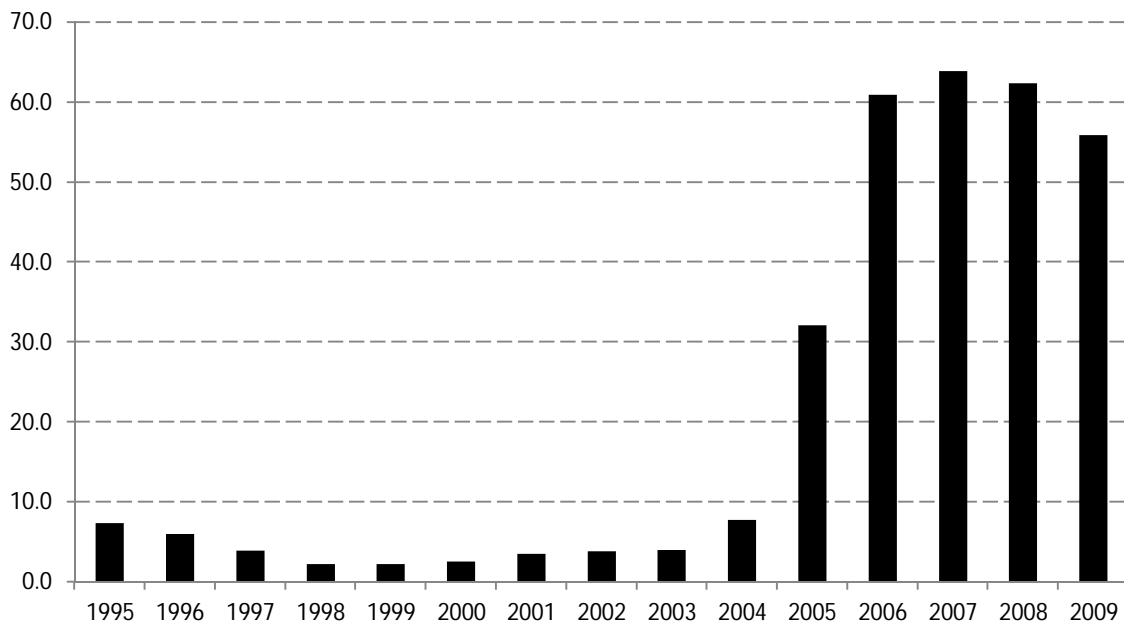


Fuente: Elaborado con base en Banxico, *Informe Anual*, varios años.

²¹ En 1995 el Banco Banpaís, fue intervenido ante las acusaciones de fraude contra el propio Banpaís, ligado a Guillermo Ortiz, entonces secretario de Hacienda.

²² Encarcelado en 1997 por fraude de 170 millones de dólares contra 230 inversionistas del Grupo Financiero Abaco, en operaciones *off-shore*. Se sumaron acusaciones de defraudación fiscal y violación a la Ley de Instituciones de Crédito. En 2005 salió de prisión, a cambio de una fianza de 61 millones de pesos para garantizar la reparación del daño.

Gráfico 2.

México: porcentaje del crédito al consumo en la cartera vencida de la banca comercial

Fuente: Elaborado con base en Banxico, *Informe Anual*, varios años.

B. Apertura y política cambiaria

En el caso de la política cambiaria ha prevalecido un tipo de cambio sobrevaluado que resulta afín a los grandes grupos transnacionalizados al gozar de condiciones favorables para su expansión. Una moneda sobrevaluada abarata las divisas que requieren para la compra de activos en el exterior, así como para facilitar la importación de insumos y maquinaria para su ensanchamiento productivo. Esto no es algo reciente, enseguida a la crisis de la deuda y como consecuencia del efecto combinado de devaluación y apertura, en el lapso 1983-1987 se manifestó una mayor actividad en las exportaciones, que no descansó en la productividad ni competitividad *real* de las empresas, sino fundamentalmente en la disminución en salarios reales y subvaluación del tipo de cambio, o sea, lo que Fajnzylber (1988) llamó dispositivos espurios de competitividad.

El crecimiento inicial de las exportaciones es un mecanismo que ha presentado efectos duales, dado que generó polos dinámicos e integrados, a la vez que rezago y erosión en varias ramas del aparato productivo nacional; lo que muestra que no basta

simplemente la apertura, si no es acompañada de una coordinación social más amplia que rebase los mecanismos del mercado; para Villarreal y Ramos: “con la estrategia de apertura México realizó acuerdos de libre comercio, pero la eficiencia y la competitividad no se han alcanzado debido a la falta de un enfoque de competitividad sistémica integral en toda la economía” (2001: 772).

A partir de la crisis de mediados de los noventa y hasta nuestros días, el mecanismo de promoción de exportaciones ha descansado en la sobrevaluación del tipo de cambio real, lo que representa un abaratamiento del dólar que incita o estimula a la importación tanto de bienes de capital, como intermedios y finales; al mismo tiempo, crea un sesgo anti-exportador ya que encarece las exportaciones mexicanas (Villarreal y Ramos, 2001; Huerta 2007), fungiendo como un impuesto que se refleja en el déficit comercial que mantiene México desde los 1990s hasta la actualidad. Así, el costo de la apertura comercial ha sido solventado por la población más desprotegida y sus efectos no han redundado en una competitividad internacional sostenible.

C. Política fiscal

La política fiscal es el instrumento por medio del cual se determina el gasto público en primer término, por lo que además de las posibilidades de intervenir a favor de una redistribución de recursos a través de los bienes y servicios que ofrece el Estado (seguridad, educación, infraestructura, vivienda, etc.), también determina su tamaño relativo en la economía. Desde los 1980s, al momento de replantearse la orientación del modelo y por ende política económica, uno de los argumentos a favor de las privatizaciones fue el saneamiento de las finanzas públicas ya que liberaría la carga de egresos, además de representar una fuente de ingresos considerables.

Por el lado de los ingresos que obtiene de los gravámenes impuestos a los agentes que desempeñan actividades económicas, históricamente la inequidad fiscal ha sido un brete que frena al crecimiento y la igualdad de oportunidades para el desarrollo. El trato fiscal del Estado a los ciudadanos es desproporcionado. En primer término, la estructura legal descansa sobre contribuyentes cautivos, pero dispuestos en una condición re-

gresiva ya que paradójicamente, en términos proporcionales de cada segmento, la captación de ingresos sobre la renta recibe más del trabajo que del capital (entre 40y 50%) (cuadro 2), lo que hace que el gravamen recaiga sobre los menos favorecidos.

En esa sintonía, el trato fiscal que las autoridades hacendarias les dan enormes beneficios a las grandes empresas a partir de consentimientos especiales instaurados en la Ley de Impuesto sobre la Renta (ISR), como el régimen de “consolidación fiscal” mediante el cual una serie de empresas pueden aglutinarse en torno a una sociedad controladora y pagar como grupo; así, los grandes grupos empresariales conformados por varias empresas individuales de diversas ramas o sectores, pueden deducir las pérdidas de algunas empresas contra las utilidades obtenidas en otras; de tal suerte que estos conglomerados pueden juntar en una sola contabilidad las cuentas de los empresas distintas pero de su propiedad, y en el caso de que una reporte pérdidas, se deducen para el conjunto del consorcio.

Cuadro 2.

México: participación porcentual de los asalariados en la recaudación tributaria

<i>Año</i>	<i>Asalariados*/ISR</i>	<i>ISR/Total</i>	<i>IVA/Total</i>
2001	44.4	43.6	31.8
2002	47.3	43.7	30.0
2004	52.9	44.8	37.0
2006	46.5	50.3	42.8
2007	42.1	52.6	40.8
2008	42.5	61.2	40.6

Fuente: Elaborado con base en SChP, Distribución del pago de impuestos por deciles de hogares y personas, varios años.

* Incluye honorarios.

Así, la consolidación fiscal permite a un grupo que controla varias empresas poder disminuir su carga fiscal incluyendo las pérdidas de empresas particulares en el conglomerado. Esto abre la puerta a la instauración de empresas diseñadas *ex professo* para perder. Pero además, la consolidación fiscal les permite a estos grupos diferir el pago de impuestos a Hacienda, sin importar que tengan utilidades multimillonarias.

Los regímenes especiales fueron diseñados por el gobierno de Luis Echeverría en junio de 1973 como un instrumento de incentivo a las empresas para la reinversión de utilidades; se incorporó a la Ley del ISR en 1982.

Prácticas como las deducciones autorizadas, tratamientos especiales, facilidades administrativas y subsidios al empleo, favorecen a los más poderosos en un entorno socio-económico que reclama progresividad fiscal y redistribución de la riqueza. Este mecanismo se complementa con la depreciación acelerada de activos y de terrenos, los donativos y el redondeo.

En octubre de 2009, en el marco de la discusión al paquete fiscal para 2010, el Sistema de Administración Tributaria (SAT) envió datos a la comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados que causaron una amplia polémica en buena parte de la sociedad: “El régimen de consolidación fiscal que se contempla en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) permite que alrededor de 400 grandes grupos empresariales, mismos que en conjunto acumularon ingresos por 4 billones 960 mil millones de pesos en 2008, tengan una carga fiscal en ISR de apenas 1.7% en promedio”²³. Las 422 empresas señaladas, representan el 3.3% de los grandes contribuyentes.

Otro beneficio para el gran capital se extiende a la esfera especulativa, ya que las ganancias financieras no están gravadas, lo que favoreció adquisiciones de compra-venta de activos bancarios como la adquisición respectiva de Banamex y Bancomer por parte de Citygroup y BBVA.

Por otra parte, los beneficios fiscales que el Estado dispensa al gran capital no se extienden a las pequeñas y medianas empresas, que tienen que pagar una tasa de impuesto sobre la renta del 30%²⁴ que marca la Ley de ISR, para este segmento de empresas no hay regímenes especiales, y se aplica la ley que grava también a los empleados pero que, al exentar a los grandes conglomerados, viola el principio de que toda ley debe ser aplicada a la generalidad, y frente a sí misma define excepciones. Y aún más, los contribuyentes pequeños y cautivos carecen de la organización y estructura legal para en-

²³ Citado por Monterrosa (2009), p. 25.

²⁴ La tasa hasta 2009 era de 28%, pero se modificó con el paquete fiscal diseñado entre el gobierno federal y las presiones de los gobernadores por obtener mayores recursos para enfrentar los requerimientos electorales de 2010.

frentar juicios contra el fisco, a diferencia de los grandes contribuyentes que costean largos juicios muchas veces sin resolución definitiva.²⁵

Bajo estas condiciones, carece de tacto el reclamo de la clase política y empresarial, encabezada por la Secretaría de Hacienda y por los organismos cupulares empresariales, de intentar solucionar la crisis fiscal del Estado con aumentos a los impuestos, o las tentativas de gravar generalizada y exclusivamente el consumo y erradicar a la economía informal como aparente solución definitiva.

En el fondo subyace el problema estructural de un diseño institucional ineficiente. Los intereses de los grupos poderosos se imponen contra los intereses mayoritarios y las consecuencias se reflejan en resultados indeseables como los altos niveles de evasión y elusión, que han sido diseñados por el Estado y moldeados en leyes fiscales proclives a tales resultados.

D. Política monetaria

Con la insistencia en la disciplina fiscal, el combate inflacionario y la estabilidad cambiaria, las autoridades encargadas de la política económica en nuestro país han privilegiado un manejo restrictivo, que se fundamenta en la acumulación sostenida de reservas internacionales²⁶. La política monetaria restrictiva explica las alzas en las tasas de interés, que por un lado atrae capitales especulativos (de corto plazo) pero al mismo tiempo frena la demanda y la liquidez de la economía mexicana, lo que presiona los precios, paradójicamente, cuando lo que se pretende es controlar la inflación.

²⁵ "De los casi 2,000 juicios entre la autoridad y grandes contribuyentes registrados en 2005, sólo se concluyó el 3.4 por ciento; los otros se quedaron en una 'etapa procesal que impide la resolución definitiva'. En cambio, de los casi 45 mil juicios en que participaron contribuyentes medianos y pequeños, se concluyó un número equivalente al 75.7 por ciento. De 2003 a 2005, el número de juicios de contribuyentes medianos y pequeños que se resolvieron a favor de la autoridad creció de 12, 465 a 16,246; los juicios ganados a grandes a grandes contribuyentes disminuyeron de 423 a 30." (Velasco, 2008: 37).

²⁶ A inicios de octubre del 2008 las reservas internacionales rebasaron los 84,000 millones de dólares, las más altas de la historia, bajo la justificación de fortalecer a la moneda nacional frente a embates especulativos. No obstante, la coyuntura impuesta por la crisis internacional, ha puesto a prueba tales argumentos, el mejor ejemplo está en los ataques especulativos contra el peso, el Banxico respondió incrementando la subasta de dólares para aumentar la oferta y estabilizar al tipo de cambio, lo que significó una merma en las reservas y el intento por resarcirlas.

Al tomar en cuenta que crecen más los precios internos que los externos, el tipo de cambio se sobrevalúa, acentuando el desequilibrio externo cuando encarece las exportaciones y abarata las importaciones, a la par que sigue alentando el ingreso de capitales especulativos desde el extranjero. Por consecuencia, esta es una política que obstaculiza la inversión productiva, limita la producción y la generación de empleos, afectando a la demanda, lo que desmejora al aparato productivo nacional, y crea un círculo vicioso de mayores importaciones y encarecimiento de la producción doméstica, lo que afecta a la oferta.

E. Concesiones dirigidas

Otra forma de dirigir el apoyo a grupos poderosos es el de los subsidios; sirva de ejemplo el caso de los apoyos del programa PROCAMPO dirigido supuestamente a los productores desprotegidos del agro mexicano ante la implementación del TLCAN, y que ha respaldado a un grupo privilegiado que representa el 1% del padrón de productores beneficiarios y que ha recibido en los últimos 15 años el 25% de los recursos públicos en cuestión. Lo sorprendente es que entre los beneficiarios directos están familiares directos de funcionarios públicos, es el caso de Industrias Melder, propiedad de los hermanos del Secretario de Agricultura del gobierno de Felipe Calderón, Francisco Javier Mayorga; los hermanos del ex presidente Vicente Fox, y gobernadores como Ismael Hernández de Durango, y ex gobernadores como Maximiliano Silero de Durango y Fernando Baeza de Chihuahua; pero además también figuran familiares de narcotraficantes como Joaquín Guzmán Loera, Ismael Zambada, Carrillo Fuentes o Arturo Beltrán Leyva, entre otros.²⁷

Además de eso, abiertamente las televisoras definen lineamientos que prolongan su predominio en el mercado. Ese poder se manifiesta en una serie de prerrogativas que perfilan incluso leyes a modo, como la denominada "Ley Televisa", que persigue la definición de sus concesiones en perpetuidad, así como la apropiación del espacio radioeléctrico nacional a raíz de las modificaciones que se hicieron en 2006 a la Ley Federal

²⁷ *El Universal*, julio 28, 2009/febrero 15, 2010

de Telecomunicaciones y la Ley Federal de Radio y Televisión, mismas que representaban la privatización del espacio digital de frecuencias (espacio radioeléctrico) con beneficio directo para las dos televisoras privadas más dominantes.

Dicha ley fue aprobada por la Cámara de Diputados en sólo 7 minutos, respaldada por los tres principales partidos, sin una lectura previa ni discusión parlamentaria, y posteriormente aprobada también por el Senado, espacio en el que sí hubo algunas voces críticas. El entonces presidente, Vicente Fox, avaló dicha publicación aduciendo el predominio “democrático” de la aprobación del poder legislativo²⁸. La ley fue empujada por Javier Orozco —entonces abogado de la Secretaría de Gobernación y más tarde Diputado Federal por el Partido Verde Ecologista de México— por el panista Diego Fernández de Cevallos, y bajo la presión directa de Bernardo Gómez, vicepresidente ejecutivo de Televisa, quien sostuvo una cercanía abierta con Marta Sahagún, la esposa del entonces presidente.

Los problemas económicos y políticos de la Ley Televisa han sido ampliamente documentados, pero esencialmente consisten en que, al evadirse el mecanismo de subasta, la asignación discrecional del espacio radioeléctrico a las dos grandes televisoras, acentuaría su dominancia en el mercado al afianzar un duopolio que contraviene los efectos virtuosos de la competencia, limita el estímulo a la implementación de nuevos prestadores de servicios, asimismo de mejores tecnologías, ya que obstruye la convergencia y concentra el beneficio en empresas de suyo dominantes. El problema político está en que desnudó la subordinación de la clase política ante la *necesidad* de la difusión mediática, y del propio apoyo explícito de los empleados que frente a la pantalla terminaron por hacer un proselitismo abierto a favor del candidato panista²⁹. Finalmente se llevó a cabo una acción de inconstitucionalidad, promovida por algunos legisladores y ex legisladores como Javier Corral y Manuel Bartlett, lo que desembocó en que el Ministro de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, Sergio Salvador Aguirre Anguiano,

²⁸ Esta ley no fue aprobada al margen del juego político, sino que se hizo en medio del proceso electoral de 2006, implicando una fuerte presión política sobre las figuras políticas, como lo reconocieron más tarde Santiago Creel, del partido en el poder (PAN) y Pablo Gómez, de la oposición (PRD).

²⁹ El reconocimiento de Santiago Creel de las presiones de las televisoras, le costó la distorsión de su imagen en las pantallas de Televisa, y la negativa a darle tribuna.

tomara el caso. La Suprema Corte declaró, en 2007, inconstitucionales 6 artículos y 16 párrafos de la ley.³⁰

Pero independientemente de la suerte que pueda correr el espíritu de dicha ley, al margen de la resolución de la Corte, los que la apoyaron recibieron su recompensa. Es el caso de Héctor Osuna, senador que desde 2007 preside la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL), el órgano regulador, afín a los intereses de las televisoras.

Otro caso en que se ventiló esa correlación de fuerzas entre el Estado y particularmente las televisoras, fue el de septiembre de 2007, en el marco de la reforma electoral, las empresas duopólicas se enfrentaron al Senado, argumentando que dicha reforma “violaba la libertad de expresión”³¹. En el fondo dicha reforma planteaba la prohibición de contratar propaganda electoral en medios electrónicos, atentando directamente los intereses económicos de las empresas, que se han hecho de inmensas ganancias con los procesos electorales, particularmente el del 2006. Las televisoras respondieron boicoteando los anuncios políticos que debían transmitir, interrumpiendo programas de alta audiencia, generando un malestar en la población que responsabilizó al IFE y a los partidos de ello. Esto es parte de una larga historia de cercanía entre las televisoras y el poder político.³²

En 2010 los arreglos entre la principal televisora y el gobierno federal favorecieron a Televisa para hacerse de licitaciones en telefonía móvil mediante concesiones directas diseñadas desde las instancias públicas, transgrediendo la competencia en desmedro de otros operadores; las autoridades mexicanas entregaron a sociedad de Televisa y Nextel, una concesión para operar un bloque de frecuencias de telefonía móvil a nivel nacional. Ello despertó que competidores como Telmex y Iusacell tomaran medidas legales para impedir la concentración del mercado en el gigante de las telecomunicaciones (Televisa); a la postre, Televisa adquirió 50% de Iusacell para confrontar a Telcel en el mercado de telefonía móvil.

³⁰ La reacción de Televisa y de TV Azteca fue una campaña de descrédito contra ambos ex representantes, con base en diatribas al parecer infundadas.

³¹ *La Jornada*, septiembre 12 de 2007.

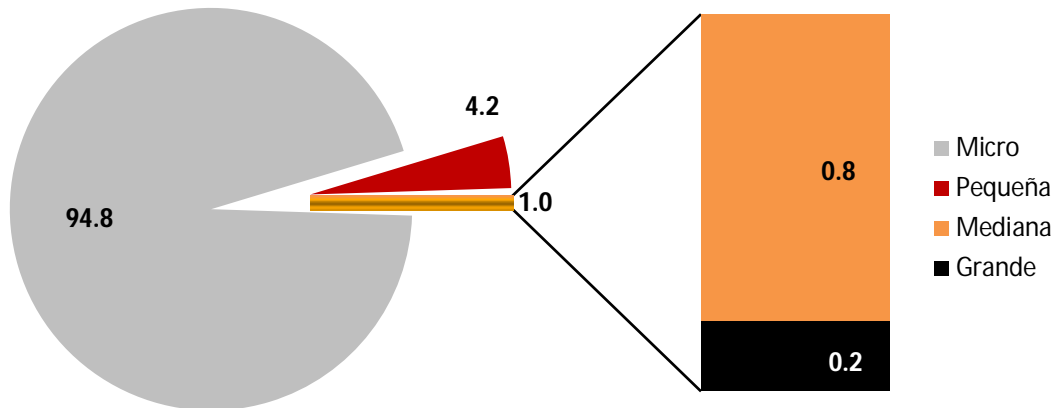
³² Desde los tiempos en que Emilio Azcárraga Milmo declaró ser “el soldado número uno del PRI”, hasta el momento en que para la adquisición de TV Azteca Ricardo Salinas requirió de un préstamo de Raúl Salinas de Gortari, hermano del entonces presidente Carlos Salinas, son hechos que ponen de manifiesto que la relación ha pasado de una obediencia casi servil frente al Estado, a una franca influencia.

6. Concentración y centralización de capital

En México el 99.8% de las empresas en México son micro, pequeñas y medianas (MIPYMES)³³ (gráfico 3) y generan alrededor del 74% del empleo total en el país (gráfico 4). Evidentemente las grandes empresas representan el 0.2% del total de empresas y generan el 26% del empleo; sin embargo, estos datos que suelen manejarse como parte de un discurso que ensalza la importancia de las empresas de menor tamaño, soslaya que las grandes empresas producen el 65.3% de la Producción Bruta Total (gráfico 5), es decir, que la diferencia entre los diferentes estratos empresariales es enorme, ya que el aporte de casi dos tercios de la producción lo hacen las grandes empresas, que son mucho menos del 1% de todo el padrón empresarial; esto es expresión de la centralización de capital que aglutina el mercado en pocas manos.

Gráfico 3.

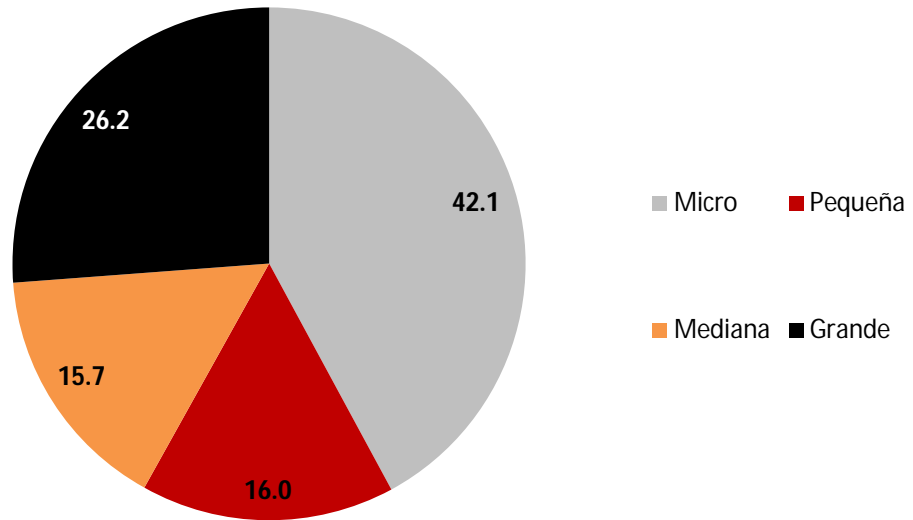
México: composición porcentual por tamaño de las unidades empresariales



Fuente: Elaborado con base en INEGI, *Censos económicos 2009*.

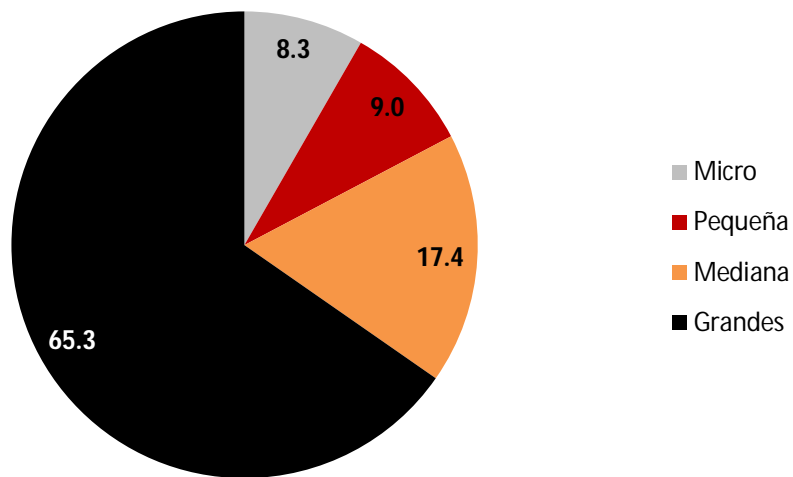
³³ El estrato micro representa 94.8% del universo empresarial, el de pequeñas 4.2% y las medianas 0.8%. (INEGI, *Censos económicos 2009*.)

Gráfico 4.
México: porcentaje de empleo generado por tamaño de empresas



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2009*.

Gráfico 5.
México: contribución porcentual por tamaño de unidad empresarial a la producción bruta total



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2009*.

Históricamente ha habido en México una centralización del mercado a favor de las grandes empresas. No obstante, la importancia explícitamente conferida por los gobiernos neoliberales al gran capital derivó en su expresión desvirtuada como grupos oligopólicos, que mediante su tratamiento especial ante el poder político, han adquirido concesiones económicas avaladas por el poder. La conformación de estos grandes grupos derivó en una estructura competitiva monopolística que concentra los beneficios en un empresariado de élite.

La consecuencia de una cultura proclive a la competencia monopolística eleva los costos, encarece los precios al mercado, frena la competitividad y retarda el crecimiento. Considerando las 500 empresas más importantes del país, excluyendo a Pemex por el peso de su contribución a la muestra como monopolio petrolero y su carácter de empresa del Estado (lo que distorsiona la información), puede apreciarse en el cuadro 3 el grado de concentración al que nos referimos, mismo que da como resultado que las primeras 50 empresas privadas en México (10% de la muestra) representan un orden de 60% de las ventas totales del mercado nacional.

Cuadro 3.

México: participación de las ventas de las 50 mayores empresas privadas entre las ventas de las 500 más importantes de México

Año	2007	2008	2009	2010
Porcentaje	57.4	57.5	61.1	62.9

Fuente: Elaborado con base en CNNExpansión, "Las 500 empresas más importantes de México", años seleccionados.

Aún más, algunas estimaciones señalan que la oferta de bienes y servicios está centralizada en una decena de empresarios que controlan sectores tradicionales de la economía como alimentos y bebidas, minería, construcción, telecomunicaciones y bancos, que constituyen alrededor del 26% del PIB; y dentro de estas empresas, sobresale el control de Carlos Slim, cuya fortuna de representa el 6% del producto nacional³⁴. En las distintas listas que reconocen a los máximos potentados del país, surgen otros nombres

³⁴ *El Financiero*, marzo 3, 2009, p. 3A.

además de Slim, como Alberto Bailleres (1% del PIB), Germán Larrea (0.7%) Ricardo Salinas Pliego (0.63%), o Lorenzo Zambrano (0.2%) quienes también poseen un poder económico que hace que el monto de sus inversiones sea sumamente significativo para el PIB nacional. A su vez, con base en el listado más reciente de la revista *Forbes* (cuadro 4) se confirma la misma concentración de la riqueza en estos magnates.³⁵

Cuadro 4.

Mexicanos en la lista de los hombres más ricos del Mundo, según *Forbes* 2011

Lugar	Nombre	Riqueza*	Sector	Edad
1	Carlos Slim Helú y familia	74.0	Telecomunicaciones	71
39	Germán Larrea Mota Velasco y familia	16.0	Minería	57
66	Alberto Bailleres González y familia	11.9	Minería	79
112	Ricardo Salinas Pliego y familia	8.2	Comercio y Medios	55
268	Jerónimo Arango y familia	4.0	Comercio	85
310	Daniel Servitje Montull y familia	3.5	Panadería	51
512	Emilio Azcárraga Jean	2.3	Medios	43
595	Roberto González Barrera y familia	2.0	Banca y tortillas	79
993	Roberto Hernández Ramírez	1.2	Banca	69
1140	Alfredo Harp Helú y familia	1.0	Banca	67
1140	Joaquín Guzmán Loera	1.0	Narcotráfico	56

Fuente: Elaborado con base en la Revista *Forbes*, *World Billionaires 2010*, disponible en:

<http://www.forbes.com/wealth/billionaires/list?country=224&industry=-1&state=>>

* Miles de millones de dólares.

Por otra parte, la revista *Expansión* publica un listado que además de involucrar la riqueza, toma en cuenta otros aspectos para definir el “*poder económico*”, que se fundamenta en el poder de mercado y el éxito económico (cuadro 5). Este listado suma a la

³⁵ Con la controvertida inclusión del narcotraficante Joaquín Guzmán, alias “El Chapo”, lo que más allá de lo problemático de la estimación de sus ganancias, muestra cómo el rezago de la economía mexicana ha ido dando lugar a actividades ilícitas, que generan ya sus propios magnates.

pura riqueza personal o familiar, otros elementos económicos como el tamaño de empresa, los resultados financieros y la generación de empleos.³⁶

Cuadro 5.
Los empresarios más poderosos de México

<i>Lugar 2009</i>	<i>Lugar 2008</i>	<i>Lugar 2007</i>	<i>Empresario / Empresas bajo su control</i>
1	1	1	Carlos Slim Helú e hijos América Móvil, Telmex, Grupo Carso, GF Inbursa
2	2	2	Lorenzo Zambrano Treviño Cemex
3	4	3	José Antonio Fernández Carbajal Fomento Económico Mexicano
4	9	5	Alberto Baillères González Grupo Bal, GNP, Peñoles, El Palacio de Hierro, ValMex
5	10	11	Ricardo Salinas Pliego Grupo Salinas, Grupo Elektra, TV Azteca, Iusacell
6	11	12	Ricardo Martín Bringas Organización Soriana
7	N.a.	N.a.	Roberto Servitje Sendra Grupo Bimbo
8	8	10	Daniel Servitje Montull Grupo Bimbo
9	3	4	Germán Larrea Mota Velasco Grupo México, Grupo Ferroviario Mexicano, MM Cinemas
10	N.a.	N.a.	Patrick Slim Domit América Móvil
11	5	13	Dionisio Garza Medina Grupo Alfa
12	6	8	Carlos Fernández González Grupo Modelo
13	N.a.	N.a.	Carlos Slim Domit Telmex
14	7	6	Roberto González Barrera Grupo Maseca, Grupo Financiero Banorte
15	17	17	Max David Michel y Max Michel Souberville El Puerto Liverpool
16	12	9	Emilio Azcárraga Jean Grupo Televisa, Cablevisión, Sky, Editorial Televisa
17	28	24	Claudio X. González Laporte y Pablo González Guajardo Kimberly-Clark
18	14	18	Enrique Coppel Luken Almacenes Coppel, Grupo Financiero Coppel
19	15	20	Bernardo Quintana Isaac Empresas ICA
20	N.a.	N.a.	Eduardo Tricio Haro Grupo Industrial Lala
21	N.a.	N.a.	Marco Antonio Slim Domit Grupo Financiero Inbursa

³⁶ El poder de mercado lo miden a partir del tamaño de empresas, el impacto financiero y número de empleos; el éxito económico lo consideran con base en crecimiento, resultados y rentabilidad de las empresas que controlan estos potentados.

<i>Lugar 2009</i>	<i>Lugar 2008</i>	<i>Lugar 2007</i>	<i>Empresario / Empresas bajo su control</i>
22	19	14	Eugenio Garza Herrera Grupo Xignux
23	N.a.	N.a.	Roberto Hernández Ramírez Banamex
24	25	36	Alonso Ancira Elizondo AHMSA
25	55	43	Alejandro Soberón Kuri Corporación Interamericana de Entretenimiento
26	35	51	Fernando Senderos Mestre Grupo Kuo
27	N.a.	N.a.	Paolo Riccardo Rocca Ternium
28	20	25	Luis Berrondo Ávalos Mabe
29	N.a.	N.a.	María Asunción Aramburuzabala Grupo Modelo
30	16	15	Carlos González Zabalegui Controladora Comercial Mexicana

Fuente: Tomado de CNNExpansión.com; disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/09/24/los-100-conoce-el-listado-completo>

N.a.: No apareció.

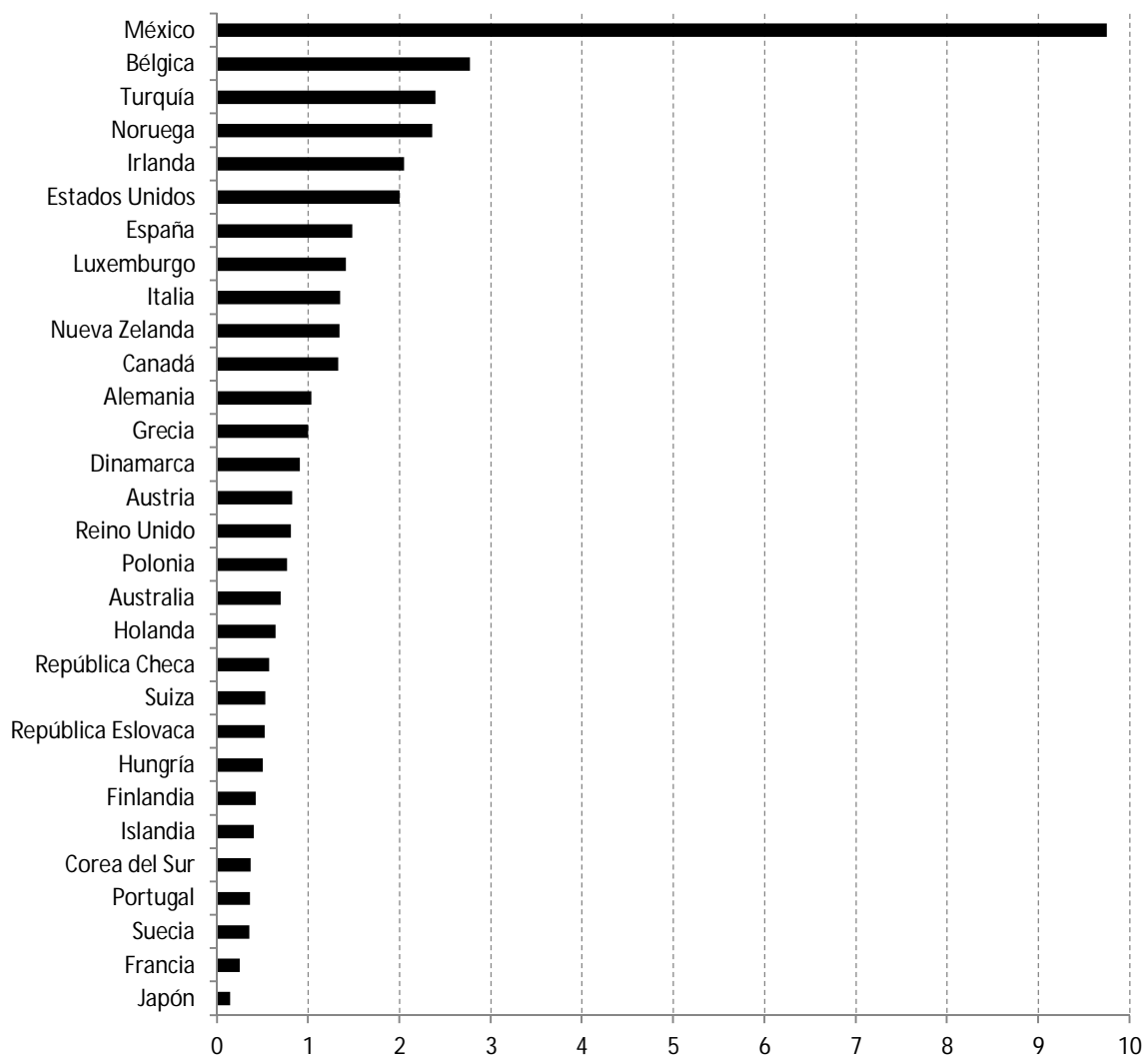
Tomamos estos listados a fin de dar cuenta de la gran concentración y centralización del capital en México, lo que explica la estructura oligopólica de mercado. El grado de control monopolístico y oligopólico en México, se manifiesta en el poderío de empresarios como Carlos Slim, Alberto Bailleres, Germán Larrea, Ricardo Salinas Pliego, Emilio Azcárraga Jean, Lorenzo Zambrano, Roberto González, Lorenzo Servitje o María Asunción Aramburuzabala. Ante la crisis, y en función de su tamaño y capacidad de capitalización, tienen un margen de maniobra mayor a las empresas medianas, y sobre todo, frente a las micro, pequeñas y medianas.

No debe olvidarse que la mayoría de estos potentados alcanzaron su dimensión actual al calor de las privatizaciones iniciadas en 1982 y exacerbadas con Carlos Salinas de Gortari. Este grado de concentración y centralización de capital, representa un lastre para la economía mexicana, al ponerla en condiciones de vulnerabilidad económica y política frente a los imperativos de la gran burguesía, que ha demostrado, en el marco de la competencia global, una propensión parasitaria y anti-innovadora.

El resultado de prácticas monopolísticas se refleja en el costo que debe pagar el consumidor por los servicios. El ex candidato presidencial Andrés Manuel López Obrador, ha señalado que por tales prácticas adversas al libre mercado, en México se paga

223% más por el cemento gris que en Estados Unidos, 260% más por internet de banda ancha, 230% más por telefonía fija, 65% más por telefonía móvil, 116% por el servicio básico de cable, 178% más por la tarjeta de crédito Banamex Clásica, 115% por la Bancomer Visa, 150% por el crédito a la vivienda, y 3600% por las comisiones bancarias.³⁷

Gráfico 6.
Precio de megabit por segundo en servicio de banda ancha a suscriptores mensuales
(Dólares de Estados Unidos)



Fuente: OECD, *Broadband portal* <http://www.oecd.org/document/54/0,3343,en_2649_34225_3869_0102_1_1_1_1_00.html#prices>

³⁷ Granados Chapa, Miguel Á. "Los dientes son para morder", *Reforma*, abril 7, 2010.

En varios servicios, México no cuenta con precios competitivos, es el caso de la telefonía y la internet; como ejemplo (gráfico 6). Nos concentraremos en el siguiente capítulo en aquellos empresarios cuyos capitales representan una proporción significativa de la riqueza nacional, posibilitada a partir de la exportación de capitales, o bien una concentración de capital a escala transnacional.

CAPÍTULO IV

LA EXPANSIÓN TRANSNACIONAL DEL GRAN CAPITAL MEXICANO

Las corporaciones son protagonistas de la globalización y se las puede culpar de muchos de sus males y agradecerles muchos de sus logros. De igual modo que no tiene sentido preguntarse si la globalización es buena o mala, sino modificarla para que funcione mejor, acerca de las corporaciones hay que preguntarse qué se puede hacer para minimizar los daños que provocan y maximizar su contribución a la sociedad.

—Joseph Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*

1. Introducción

El peso de las corporaciones transnacionales es evidente; su presencia es fundamental en el soporte y despliegue de la globalización. Dentro de este grupo de transnacionales, tradicionalmente de países desarrollados, surge el fenómeno relativamente reciente de la expansión de transnacionales de países tardíos, el cual es muy importante para sus países de origen por las implicaciones que se derivan para el desarrollo potencial; pero dado que no hay un éxito garantizado, no siempre la transnacionalización va de la mano del desarrollo nacional, en ocasiones se da al margen del mismo.

A lo largo de la investigación hemos visto las implicaciones de la relación Estado-capital en México, especialmente en el capítulo anterior dimos cuenta del peso que tienen los grandes capitales en la economía nacional y en este capítulo atenderemos los procesos de transnacionalización de algunos grupos que por su actividad en mercados externos diversificados adquieren la representatividad del proceso. En última instancia, nos interesan aquellos que desde el mercado interno, se han proyectado al exterior y han apuntalado sus procesos de concentración de capital por medio de la transnaciona-

lización de sus capitales. La idea es deducir las implicaciones para el desarrollo a partir de las experiencias de la transnacionalización de los grupos considerados, y su reflejo sobre la modernización tecnológica y la competitividad nacionales.

2. La empresa transnacional en los países tardíos

La globalización responde a una nueva fase de desarrollo capitalista que ha impulsado aceleradamente la interconexión de las economías nacionales en un entramado complejo y dinámico que involucra tanto las relaciones productivas, comerciales o financieras del capital, en buena medida bajo el predominio institucional de organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, El Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio entre otras, orientadas por políticas neoliberales, lo que ha determinado la intensificación de la competencia internacional, en la cual los países contienden a partir de grandes conglomerados, lo que ha servido para acentuar la figura de la empresa multinacional o transnacional como agente fundamental en los procesos de expansión global del capitalismo, por el tamaño de los capitales involucrados.

A pesar de lo anterior, la incursión de estas empresas no rompe definitivamente con la conformación de un capitalismo oligopólico de base mundial (Chesnais, 1996), rasgo histórico desde su configuración. Así como los Estados-nación se ven impulsados a conformar bloques comerciales regionales para impulsar la competencia y la eficacia, las grandes empresas se ven en la necesidad de reorganizarse y buscar la expansión en torno a alianzas estratégicas en medio de un avasallador proceso de concentración y centralización de capital, lo que define una estructura de mercado con barreras a la entrada en las ramas de frontera, dejando para los competidores de países tardíos vetas maduras.

A. El concepto de transnacionalización

Al respecto, vale advertir que los conceptos de 'multinacional' y 'transnacional' suelen emplearse como sinónimos para dar cuenta de que son empresas cuyo capital no

depende de su origen nacional, sino que lo trasciende para valorizarse a escala internacional (mundial o regional). Así, una empresa multinacional o transnacional, es aquella que se implanta en varios países, lo que le permite ampliar y articular su escala de valorización a niveles globales por realizarse en diferentes espacios nacionales, y cuyo objetivo final no es necesariamente el espacio en donde se generó ese valor.

No obstante, autores como Eiteman *et al.* (2000) distinguen las actividades de negocios internacionales en tres categorías: 1) *internacional*, en la que se reconoce el flujo comercial tradicional de exportación e importación de bienes; 2) *multinacional*, en la que lo distintivo es la ampliación de actividades de operaciones más allá de las fronteras de origen, se produce y vende en el extranjero, a fin de estar más cerca de los proveedores y consumidores; 3) *transnacional*, que es una expansión mayor de divisiones, filiales, subsidiarias, redes de proveedores, clientes, distribuidores, minoristas y demás actividades de la empresa, en la que el “país sede” queda cada vez menos definido; terminan siendo intrincadas redes.

Esta distinción es importante, ya que nos permite reconocer diferentes grados de operación y coordinación internacional del capital. Pero por sentido lingüístico, consideramos que el nivel más avanzado y profundo —al que Eiteman *et al.* reconocen como de transnacionalización— responde más bien al de multinacionalización, ya que en esta categoría se da cuenta de una mayor participación e integración de diferentes o *múltiples* “naciones” involucradas en esa red, que por su extensión de mercados, identificación ante el consumidor, y homogeneidad de las propiedades del producto o de la marca, son las que propiamente se aproximan a la categoría de *empresas globales*.

Con esto sugerimos la diferencia conceptual entre la empresa ‘multinacional’ y la ‘transnacional’, notando que el primero responde a un proceso más desarrollado en tanto que considera la propiedad abierta a la participación de capitales sin distinción de su procedencia nacional, y que alcanza mayor grado de expansión al no sólo transnacionalizarse *trascendiendo* el espacio nacional, sino que se asienta en varias economías. Ello da la posibilidad de establecer plantas filiales y otorgar licencias para franquicias. Así, *por transnacionalización se entiende la forma de internacionalización del capital en la que una empresa*

incursiona en mercados exteriores invirtiendo directamente su capital en otras economías, más allá de la forma habitual de la exportación de mercancías (capital comercial), lo que en algunos casos, lleva a la segmentación y coordinación internacional del proceso productivo, advirtiendo que la valorización contemporánea implica tanto al capital productivo como al capital-dinero.

B. La transnacionalización en los países tardíos

Como revisamos anteriormente, a principios de los 1970s la revolución tecnológica que inició la era de la informática y las telecomunicaciones cambió de fondo la estructura económica; el advenimiento de la organización flexible representó la deslocalización y segmentación de los procesos productivos en una red de empresas distintas vía la subcontratación, lo que representó la oportunidad para muchas empresas de países tardíos por insertarse en esa red global (Castells, 1999; Pérez, 2004). Las posibilidades que abrieron la globalización y la regionalización para la deslocalización de procesos productivos, las oportunidades comerciales para expandirse a mayores mercados y los mayores flujos de inversión, han implicado una posibilidad para la internacionalización de capitales de países tardíos.

La transnacionalización, como expresión preparada históricamente a partir de las formas elementales de internacionalización del capital (exportación de bienes y servicios), se desarrolla por medio de la exportación de capitales y la operación en un espacio nacional distinto al del origen del capital que integra a diferentes economías de grados de desarrollo heterogéneos. Tradicionalmente las empresas transnacionales fueron consideradas como entidades propias o exclusivas de los países industrializados, pero la globalización involucra una creciente presencia de corporaciones con sede en países de desarrollo tardío, abriéndose una veta importante para su inserción a la economía mundial.

Pero la presencia en la escena global de empresas transnacionales de países tardíos implica una potencialidad de inserción a los negocios globales para las organizaciones empresariales en lo particular, así como una posibilidad de desarrollo nacional,

sólo si la gran empresa actúa como motor de crecimiento al potenciar encadenamientos de valor y el desarrollo de capacidades competitivas al interior de éstos. Lo que es importante al momento de ponderar la transnacionalización de grandes corporaciones en los países tardíos "A" y "B".

En esa tendencia, podemos reconocer esbozos de transnacionalización empresarial de países tardíos desde los 1970s, cuando éstos se orientaron a países de similar o menor desarrollo, se trataba —como ahora— de empresas oligopólicas basadas en su magnitud local que buscaron rebasar el plano doméstico invirtiendo en otras latitudes; sin embargo ese proceso se interrumpió por la crisis de la deuda de inicios de los 1980s (Basave, *ibid*: 443). Ha sido ante las condiciones planteadas por las transformaciones de la economía mundial contemporánea que se abrieron posibilidades de inserción para los países en desarrollo y sus grandes empresas.

Empero, hay que tomar nota de que algunos de los capitalismo nacionales incorporados en la lógica mundial del capital, se sitúan en calidad de centros subalternos y utilizan el apoyo estatal para posicionarse en mercados de segundo orden. Frecuentemente, en estos espacios el factor schumpeteriano no dicta la norma para acumular ganancias, sino una combinación entre protección y subsidio estatal. Sobre la base de una fuerte concentración y centralización de capital, consentida generalmente por la relación entre la gran burguesía y el poder político, algunas economías descansan en mecanismos de rentabilidad alejados de los impulsos competitivos, como hemos visto en capítulos anteriores.

De lo anterior se desprende que inevitablemente los procesos de transnacionalización en los países tardíos sean de alcances distintos. Estudios internacionales como los de la UNCTAD (*World Investment Report*, varios años) dan cuenta del gran auge que han tenido las empresas transnacionales de países tardíos, incursionando en diversos sectores económicos, y con un nivel de profundización muy heterogéneo.

Al reconocer los procesos de los países tardíos, es necesario distinguir dos modalidades diferentes, considerando por un lado las experiencias de los países del sudeste asiático (tipo "A"), en las que se aprecia una inserción más activa a la globalización con base en el desarrollo endógeno; en contraste están las economías latinoamericanas (tipo

B), en las que prevalecen limitaciones propias del atraso como el bajo valor agregado apoyado en conocimiento e innovación, con la reciente excepción de los grupos brasileños que se desenvuelven con una creciente complejidad tecnológica. Como se aprecia en el cuadro 1, en comparación con los 1980s, la posición de México y otros países latinoamericanos ha ido cediendo terreno a un mayor protagonismo de los países asiáticos, como “exportadores” de inversión extranjera directa.

Cuadro 1.
Stocks de emisión de IED de los 15 principales países en desarrollo,
1980, 1990, 2000 y 2005 (Millones de dólares)

	<i>Economía</i>	<i>1980</i>	<i>Economía</i>	<i>1990</i>	<i>Economía</i>	<i>2000</i>	<i>Economía</i>	<i>2005</i>
1	Brasil	38545	Brasil	41044	Hong Kong	388380	Hong Kong	470458
2	Taiwán	13009	Taiwán	30356	Taiwán	66655	I. Vírgenes	123167
3	Argentina	5970	Sudáfrica	15004	I. Vírgenes	64483	Rusia	120417
4	Sudáfrica	5541	Hong Kong	11920	Singapur	56766	Singapur	110932
5	México	1632	Singapur	7808	Brasil	51946	Taiwán	97293
6	Kuwait	1046	Argentina	6057	Sudáfrica	32319	Brasil	71556
7	Libia	870	China	4455	China	27768	China	46311
8	Panamá	811	Panamá	4188	Corea Sur	26833	Malasia	44480
9	Bermuda	727	Kuwait	3662	Malasia	22874	Sudáfrica	38503
10	Singapur	623	México	2672	Argentina	21141	Corea Sur	36478
11	Bahréin	598	Malasia	2671	I. Caimán	20553	I. Caimán	33747
12	Botsuana	440	Corea Sur	2301	Rusia	20141	México	28040
13	Bahamas	285	A. Saudita	1873	Bermuda	14942	Argentina	22633
14	A. Saudita	239	Bermuda	1550	Chile	11154	Chile	21286
15	Malasia	197	Libia	1321	México	8273	Indonesia	13735
	TOTAL PED	72307	TOTAL PED	148913	TOTAL PED	893102	TOTAL PED	1399963

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006*. Tabla III. 4.

La información disponible muestra que son las economías vinculadas con el llamado “milagro asiático” las que más han avanzado hacia la conformación de empresas transnacionales flexibles de alcance global (Corea del Sur, Hong Kong, China, Malasia, Singapur, Taiwán, India), destacando casos emblemáticos como el coreano, cuyas em-

presas fueron estimuladas por instancias gubernamentales en correspondencia con el impulso privado, en una simbiosis competitiva constituida institucionalmente con fuerte carácter monopolista (*Chaebols*), y que han evolucionado a ser empresas transnacionales modernas, flexibles y basadas en la creación tecnológica de valor; más recientemente el caso de China guarda similitudes con ese caso, en tanto que se basa en una activa gestión pública para orientar su economía hacia el mercado mundial a partir de la inversión en conocimiento. En contraste, el grueso de las transnacionales latinoamericanas quedan en un segundo plano, basadas en el alcance regional, y establecidas en sectores industriales tradicionales, recursos naturales, y de bajo perfil tecnológico.

A partir de los 1990s, el dinamismo de las economías del sudeste asiático y la competencia por los mercados, así como los procesos endógenos de privatización, promovieron la creación en América Latina de grandes competidores nacionales, algunos de los cuáles para los 2000s alcanzaron el nivel de empresas transnacionales; con la liberalización de los 1990s, las empresas domésticas se enfrentaron al reto de desaparecer o consolidarse; en ese proceso, aquellas que sobrevivieron y lograron modernizarse, se expandieron a fin de ampliar sus mercados, reducir su costo de capital y adecuar sus perfiles de riesgo (UNCTAD, 2010: 47).

Predominantemente las transnacionales latinoamericanas tienen su origen en Brasil y México, en su fortalecimiento comparten la base común de la estabilidad macroeconómica; pero al margen de las condiciones del mercado, las políticas nacionales emprendidas en México también han ayudado a la consolidación interna de estas firmas y a su expansión internacional.

En años recientes la actividad inversora de los países en desarrollo se ha acrecentado, llegando a representar un cuarto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas y casi la mitad de las nuevas inversiones en el exterior; pero esta fuerte actividad inversora, sigue siendo comandada por los países del sur, este y sureste asiático, que llevan a cabo casi el 15% de las fusiones y adquisiciones, y cerca de un 30% de las nuevas inversiones en el exterior. Notamos además una caída de las inversiones de la Unión Europea, sobre todo de las alemanas, y estabilidad en el comportamiento inversor de Estados

Unidos y Japón. En cuanto al comportamiento de Brasil y México prácticamente se ha mantenido (cuadro 2).

Cuadro 2.
Porcentaje de fusiones y adquisiciones transfronterizas y nuevas inversiones
por región, 2007-2010

Región/Economía	<i>F&A's transfronterizas netas</i>				<i>Nuevas inversiones</i>			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100
Países desarrollados	74	72	69	66	52	46	46	49
Unión Europea	39	38	32	32	39	34	30	31
Francia	3	3	2	3	5	4	3	3
Alemania	6	5	4	4	4	4	3	3
Reino Unido	10	10	7	9	6	5	8	7
Estados Unidos	18	17	17	16	7	6	9	10
Japón	2	2	2	2	1	1	1	1
Países en desarrollo	22	23	23	25	42	47	48	45
África	2	2	1	2	3	5	5	5
Sudáfrica	1	1	1	-	-	1	1	1
América Latina	6	6	5	8	7	7	9	8
Brasil	2	2	1	2	1	2	2	2
México	1	1	1	1	2	2	2	2
Asia	14	16	16	16	32	35	34	32
Oeste	2	2	2	2	5	7	7	7
Sur, Este y Sureste	13	14	15	14	27	28	27	26
China	3	4	3	3	10	9	8	8
Hong Kong	2	1	2	2	1	1	2	1
India	2	2	2	2	6	6	5	6
Sureste de Europa y CEI	4	5	8	9	6	7	6	6
Rusia	2	3	4	6	3	4	3	3
Total de casos	7018	6425	4239	1802	12210	16147	13727	4104

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2010*. Tabla I.1.

Notas: CEI = Comunidad de Estados Independientes. Los datos para 2010 de fusiones y adquisiciones son hasta mayo, los datos de nuevas inversiones hasta abril.

3. La empresa transnacional mexicana

A. La expansión transnacional de las empresas mexicanas

Centrándonos en México, una de las principales facetas relacionadas con los grandes cambios históricos de la economía es la transformación de la gran empresa doméstica en empresa transnacional. En la transnacionalización reciente de los grupos nacionales, el cambio de modelo liberalizador viró la orientación de la economía al pasar de una economía predominantemente cerrada a una abierta. Así, el aumento en la magnitud de la empresa nacional y su integración al espacio internacional, respondió a la necesidad de la modernización de la economía nacional. Con lo anterior, el reto para la gran empresa que hasta entonces había gozado de grandes privilegios directos por parte del Estado, parecía gigantesco por la agudización de la competencia que forzó a varios empresarios a resolver la disyuntiva de vender sus activos a empresas extranjeras o transnacionalizarse y competir. Por lo tanto reconocemos que la apertura impuso al gran empresariado mexicano la necesidad de readecuar sus estrategias de rentabilidad —no sin antes replantear sus relaciones con el poder político.

Frente a esa decisión, advertimos que el capital organizado en grandes corporaciones nacionales está cada vez más abierto a asociaciones con empresarios de diferentes orígenes, lo que sugiere una dispersión de la propiedad y control ante el embate de la globalización y la necesidad de incorporar a los inversionistas institucionales en la búsqueda de mayor financiamiento; sin embargo, los grupos del gran capital en México siguen siendo empresas controladas por propietarios no sólo asentados en el país, sino organizados en grupos familiares que mantienen el control a través de los consejos de administración (Hoshino, 2006) ¹.

Por lo que en el caso de las transnacionales mexicanas prevalece la modalidad de conglomerado monopolista, financiando la expansión transnacional desde la hegemonía

¹ Si bien las empresas quedan a expensas de la participación accionaria de diferentes socios extranjeros, y a alianzas estratégicas, en su control *predomina* la gestión del capital en los propietarios domésticos. Al referirnos a grupos de gran capital, seguimos la idea de que son agrupaciones en las que se vinculan actividades industriales, comerciales y financieras. Las divisiones del grupo se relacionan mediante copropiedades y direcciones entrelazadas, que comúnmente confluyen en grupos familiares (Hamilton, 1986).

nacional, privilegios fiscales y con escasa innovación. En ese proceso, la definición política que apuntaló a los grandes grupos como actores centrales frente a la globalización fue decisiva para su consolidación interna y la expansión externa, lo que aunado a la dependencia de la inversión extranjera, ha marcado la línea general de crecimiento, trazada desde finales de los 1980s (Basave, 2002). Sin el respaldo estatal que la modernización neoliberal les dio, los grandes capitales nacionales no habrían tenido la fortaleza financiera ni la protección en el mercado mexicano para preservarse y crecer.

Ahora bien, para comprender cabalmente la actual expansión transnacional hay que ubicar las condiciones estructurales que tanto la economía mundial como la nacional ofrecieron para la expansión de los grupos de gran capital. Basave reconoce que el escenario internacional permitió la integración internacional de la producción, y la organización empresarial en redes que ha permitido la organización multinacional de cadenas de agregación de valor (*op. cit.*: 437-438). Eso dio aliento a una oleada de inversiones hacia países tardíos, como ocurrió en la región latinoamericana.

Durante los 1990s, la tendencia a la apertura y las privatizaciones que caracterizaron los programas de ajuste estructural en estas economías, y la crisis financiera asiática que reorientó las inversiones hacia nuevos destinos, favorecieron la entrada de grandes flujos de inversión a América Latina en dos sentidos básicos: 1) la compra de activos existentes (privatizaciones de empresas públicas), y 2) la inversión en nuevos activos relacionada con las inversiones propias de la reestructuración y modernización de empresas extranjeras asentadas en el área (Basave, 2002). Esos flujos implicaron la reorientación del mercado local, frente a la presencia interna de actores transnacionales, lo que incitó la transnacionalización del gran capital mexicano para continuar con la propiedad y el control de sus activos. Pero esas condiciones externas no hubieran impregnado en las empresas nacionales si no hubieran contado con:

1) *El fortalecimiento financiero* que lograron los grupos durante su reorganización en los 1980s; estos grupos desaceleraron sus inversiones productivas y las dirigieron a la esfera especulativa con miras a sanearse financieramente y poder solventar la crisis de esa década, con base en un acuerdo económico y político con el Estado que "(...) les confirió un amplio poder de decisión en el diseño de la nueva política económica" (Basave,

op. cit.: 444). Gracias a ello, el gran capital pudo emprender una expansión invirtiendo en otros países, adquiriendo infraestructura, fusionarse con empresas extranjeras o adquiriéndolas. Sin el acceso al financiamiento, esto hubiera sido imposible.

2) *La presión competitiva* como consecuencia de la apertura comercial y particularmente frente a la competencia consecuente de la firma del TLCAN. Tras décadas de contar con una protección que inhibió las capacidades de aprendizaje, innovación y modernización, la aparición de competidores externos que podían copar mercados considerados por los empresarios mexicanos, y las oportunidades de inversión tanto en Estados Unidos y Canadá, como en otros países del continente, dio los incentivos para que el capital nacional se preocupara por no perder esos mercados, sino más aún, por expandirse. La apertura de las economías latinoamericanas ha sido aprovechada por el capital mexicano para ingresar a mercados de igual o menor desarrollo.

3) *El auge exportador de manufacturas* que ha sido una de las consecuencias de la política de fomento exportador impulsado por el Estado, en el marco del cambio de modelo sustitutivo por el secundario-exportador iniciado a mitad de los 1980s. Como hemos visto, este auge integra tanto a las grandes empresas nacionales como a las transnacionales ubicadas en territorio mexicano, pero son estas segundas las que se manifiestan con mayor dinamismo exportador.

Con base en esas condiciones, la transnacionalización de los grandes grupos mexicanos se explica como respuesta a las nuevas condiciones determinadas por la globalización (apertura comercial y financiera, privatizaciones, nuevo paradigma tecnoeconómico, redes económicas globales, etc.) (Rivera, 2005a; Dabat, 2002; Gereffi, 1994 y 2001; Castells, 2000), mismas que abrieron una oportunidad importante para la inserción de los países tardíos, entre otros aspectos, por medio de la empresa transnacional a través de mecanismos de internacionalización adicionales a la exportación de mercancías, tales como la inversión extranjera directa, las fusiones y adquisiciones, las alianzas estratégicas, *joint ventures* o las inversiones financieras.

B. La ETN mexicana entre las ETN del mundo en desarrollo

De acuerdo con diferentes ediciones del *World Investment Report* de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), sólo seis empresas mexicanas se encuentran entre las primeras cien transnacionales de países en desarrollo; las mismas se caracterizan por proyectarse desde su fuerte presencia oligopólica en el mercado interno y por participar en ramas productivas tradicionales, en general poco demandantes en innovación tecnológica. Destaca el papel central de Cemex como la empresa que se ha mantenido a la cabeza de las transnacionales mexicanas, y que se ha mantenido desde los 1990s entre los primeros cuatro lugares. Cemex, junto con América Móvil, son las empresas que mayor actividad inversionista han tenido a lo largo de los últimos lustros (cuadro 3).

Cuadro 3.

15 principales compradores asentados en países en desarrollo, acumulado 1987-2005
(Millones de dólares)

<i>Lugar</i>	<i>Valor</i>	<i>Comprador</i>	<i>País sede</i>	<i>Transacciones</i>
1	36475	Sing Tel	Singapur	49
2	15205	Hutchinson Whampoa LTD	Hong Kong, China	58
3	12799	Weather Investments II Sarl	Egipto	1
4	12484	Cemex	México	40
5	9098	DBS Group	Singapur	44
6	8152	Ambev	Brasil	5
7	6925	Saudi Oger Ltd	Arabia Saudita	2
8	6325	Metro Curtainwall & Cladding	Malasia	2
9	6209	Investcorp/Investcorp Bank	Bahréin	29
10	6534	América Móvil	México	19
11	5567	CITIC Group	China	22
12	5540	Singapore Power Pte Ltd	Singapur	8
13	5469	Flextronics International Ltd	Singapur	50
14	4567	CNPC	China	5
15	3824	Mobile Telecommunications Co	Kuwait	3

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006*. Tabla III.1.

Visto en una perspectiva amplia, el listado de las principales corporaciones transnacionales de países periféricos está prácticamente conformado por empresas asiáticas, fundamentalmente de Corea del Sur, China, Hong Kong, Taiwán, Singapur y Malasia. América Latina posiciona pocas empresas, concentradas en Brasil, México y en menor medida Argentina. La dependencia de recursos naturales sigue siendo una característica de las grandes empresas latinoamericanas, que contrasta con la diversificación industrial de los grupos asiáticos, progresivamente inmersos en las ramas de frontera tecnológica.

La trayectoria de las empresas mexicanas ha sufrido una recomposición a lo largo del tiempo, en la medida que el listado va reflejando el dinamismo de las organizaciones asiáticas; así, mientras en los 1990s, la presencia de empresas mexicanas era mayor, se ha reducido por el rezago relativo frente a los competidores de otros países. Durante estos años, el comportamiento de las empresas mexicanas ha ido cediendo terreno a empresas esencialmente asiáticas y brasileñas.

En 1994, entre las primeras 50 transnacionales de países en desarrollo, había siete grupos mexicanos, pero para 1995 de los seis grupos sólo Cemex, Televisa y Vitro se mantuvieron en la lista; incluso hubo años en los que sólo dos grupos nacionales figuraron (1998), de todos ellos, en la actualidad sólo se mantienen Cemex, encabezando en cada año la presencia de grupos nacionales, América Móvil, Telmex, FEMSA, Gruma y con menor regularidad Bimbo (cuadros 4 a 13).

Cuadro 4.

Empresas mexicanas entre las 50 Transnacionales de Países en Desarrollo (1994)

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
3	8	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	36.6
9	19	Televisa	Medios de difusión	22.2
30	35	ICA	Construcción	8.4
32	22	Desc	Diversificado	17.8
35	27	Bimbo	Alimentos y bebidas (pan)	13.3
44	9	Sidek	Turismo	35.1
49	32	Vitro	Vidrio	10.6

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report, 1996*.

Cuadro 5.**Empresas mexicanas entre las 50 Transnacionales de Países en Desarrollo (1995)**

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
6	30	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	69.2
17	90	Telmex	Telecomunicaciones	17.6
18	55	América Móvil	Telecomunicaciones	44.4
50	82	FEMSA	Alimentos y bebidas (gasificadas y cerveza)	25.4
70	41	Gruma	Alimentos y bebidas (harina de maíz)	59.1
71	73	Grupo Bimbo	Alimentos y bebidas	31.0
83	65	Grupo Imsa	Metal y productos metálicos	35.2
98	76	Cintra	Transporte	28.4

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006*. Tabla A.I.12.

Cuadro 6.**Empresas mexicanas entre las 50 Transnacionales de Países en Desarrollo (1998)**

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
4	12	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	52.4
40	11	Gruma	Alimentos	52.8

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000*. Tabla III.9.

Cuadro 7.**Empresas mexicanas entre las 50 Transnacionales de Países en Desarrollo (2000)**

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
2	8	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	54.8
19	34	Grupo Carso	Diversificado	26.3
31	6	Savia	Diversificado	59.3
32	10	Gruma	Alimentos	51.1
49	35	Panamerican Beverages	Alimentos y bebidas	23.1

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002*. Tabla IV.10.

Cuadro 8.
Empresas mexicanas entre las 50 Transnacionales de Países en Desarrollo (2003)

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
5	12	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	69.0
6	23	América móvil	Telecomunicaciones	50.4
45	38	Grupo Bimbo	Alimentos	32.9
48	18	Gruma	Alimentos	58.9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005*. Tabla A.I.10.

Cuadro 9.
Empresas mexicanas entre las 100 Transnacionales de Países en Desarrollo (2004)

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
6	30	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	69.2
17	90	Telmex	Telecomunicaciones	17.6
18	55	América Móvil	Telecomunicaciones	44.4
50	82	FEMSA	Alimentos y bebidas (gasificadas y cerveza)	25.4
70	41	Gruma	Alimentos y bebidas (harina de maíz)	59.1
71	73	Grupo Bimbo	Alimentos y bebidas	31.0
83	65	Grupo Imsa	Metal y productos metálicos	35.2
98	76	Cintra	Transporte	28.4

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006*. Tabla A.I.12.

Cuadro 10.
Empresas mexicanas entre las 100 Transnacionales de Países en Desarrollo (2005)

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
3	20	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	79.5
16	50	América Móvil	Telecomunicaciones	46.9
23	87	Telmex	Telecomunicaciones	21.8
51	86	FEMSA	Alimentos y bebidas (gasificadas y cerveza)	23.6
79	39	Gruma	Alimentos y bebidas (harina de maíz)	57.9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007*.

Cuadro 11.**Empresas mexicanas entre las 100 Transnacionales de Países en Desarrollo (2006)**

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
4	21	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	78.3
14	54	América Móvil	Telecomunicaciones	47.7
24	90	Telmex	Telecomunicaciones	24.1
47	84	FEMSA	Alimentos y bebidas (gasificadas y cerveza)	27.1
81	38	Gruma	Alimentos y bebidas (harina de maíz)	60.5
91	76	Bimbo	Alimentos y bebidas (pan)	31.7

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008*. Tabla A.I.16.

Cuadro 12.**Empresas mexicanas entre las 100 Transnacionales de Países en Desarrollo (2007)**

<i>Activos externos</i>	<i>Transnacionalización</i>	<i>Corporación</i>	<i>Industria</i>	<i>Transnacionalización %</i>
2	21	Cemex	Productos minerales no metálicos (cemento)	82.2
17	52	América Móvil	Telecomunicaciones	51.1
52	86	FEMSA	Alimentos y bebidas (gasificadas y cerveza)	29.2
56	89	Telmex	Telecomunicaciones	24.1
94	35	Gruma	Alimentos y bebidas (harina de maíz)	61.7

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Tabla A.I.10.

A últimas fechas podemos notar algunos reposicionamientos. Desde 2006, cuando se pasó de seis empresas mexicanas incluidas entre las 100 transnacionales de países en desarrollo: Cemex, América Móvil, Telmex, FEMSA, Gruma y Bimbo, a sólo las primeras cinco en los siguientes años. Además de Cemex en su ubicación como la transnacional mexicana más reconocida, América móvil se afianza en el segundo lugar por varios años repetidos, FEMSA intensificó su presencia con la adquisición en 2003 de Pan-american Beverages, equiparándose a Telmex, ya que ambas empresas suben y bajan de un año a otro entre el tercero y cuarto lugar, dejando a Gruma en la quinta posición.

Cuadro 13.
Principales empresas Transnacionales de América Latina (2008)

Corporación	País sede	Industria	Activos	Ventas	Empleos	ITN
			externos	externas	externos	%
Cemex	México	Cemento	40258	17982	41586	81.6
Vale	Brasil	Minería y cantera	19635	30939	4725	38.3
Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petróleo	19244	52494	5140	21.5
Petrobras	Brasil	Petróleo	15075	40179	6775	16.2
Metalurgica Gerdau	Brasil	Metalurgia	13658	10274	22315	48.6
América Móvil	México	Telecomunicaciones	10428	17323	36353	52.6
Ternium	Argentina	Metalurgia	7063	5357	10042	64.5
Telmex	México	Telecomunicaciones	3948	2464	18812	28.6
FEMSA	México	Alimentos y bebidas	3508	4792	40631	30.3
Gruma	México	Alimentos y bebidas	1986	2873	11720	64.9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2010*. Tabla II. 8.

ITN = Índice de Transnacionalización.

Cuadro 14.
Las 50 ETN's de alimentos y bebidas más grandes del mundo (2007)

Lugar	Corporación	País	Activos		Empleo total
			Exterior	Total	
1	Nestlé	Suiza	65676	101874	276000
2	Inbev	Holanda	34922	42248	88690
3	Kraft Foods	Estados Unidos	29697	67993	103000
4	Unilever	R. Unido - Holanda	29581	54912	175000
5	Coca Cola	Estados Unidos	29259	43269	90500
6	SAB Miller	Reino Unido	28142	35813	69116
7	Diageo PLC	Reino Unido	27399	32105	24373
27	FEMSA	México	3922	15258	105020
41	Gruma	México	1748	3121	18767
42	Bimbo	México	1593	4164	91000

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009*. Tabla A.III.6.

Destaca el caso de Cemex como la empresa con mayor índice de transnacionalización, ya que en el listado de las 100 principales empresas mundiales, ocupó en 2007 el lugar 45 (UNCTAD, 2009: tabla A.I.9), y la segunda ETN del mundo en desarrollo. A su vez, Bimbo sólo aparece en el *World Investment Report 2009*, como la empresa 42 del mundo entre las 50 más grandes en alimentos y bebidas. Listado en el que también aparecen

FEMSA y Gruma (cuadro 14). Este proceso de transnacionalización se explica en parte por las adquisiciones transfronterizas de activos que realizan los grandes capitales mexicanos, entre los quince principales adquirentes de América Latina, aparecen siete grupos nacionales, cuatro de los cinco regulares entre los principales transnacionales del mundo en desarrollo (Cemex, América Móvil, FEMSA, Bimbo) (cuadro 15).

Cuadro 15.
Adquisiciones transfronterizas realizadas por grupos latinoamericanos, 2003-2009
(Millones de dólares)

<i>Compañía</i>	<i>Industria</i>	<i>País</i>	<i>Economías desarrolladas</i>	<i>América Latina</i>	<i>Total mundial</i>
Vale (CVRD)	Minería	Brasil	20978	1529	22507
Cemex	Cemento	México	14286	---	14286
Metalurgica Gerdau	Acero	Brasil	6780	693	7473
América Móvil	Telecomunicaciones	México	---	6728	6728
FEMSA	Alimentos y bebidas	México	3692	458	4150
Petrobras	Petróleo y gas	Brasil	452	2565	3017
Telmex	Telecomunicaciones	México	---	2813	2813
Grupo Bimbo	Alimentos y bebidas	México	2500	5	2505
G.I. Minera México	Minería	México	2220	26	2246
JBS	Ganadería	Brasil	1939	---	1939
Grupo Votorantim	Cemento	Brasil	684	1148	1832
Cencosud	Venta minorista	Chile	---	1286	1286
Banco Itau	Banca	Brasil	498	650	1148
Alfa	Diversificado	México	1090	---	1090
Camargo Correa	Construcción	Brasil	---	1025	1025

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2010*. Tabla II-7.

La información de otras fuentes permite reconocer otras empresas con actividad inversora en el exterior. *América Economía* expone sus *rankings* construidos a partir de las ventas en el exterior, por lo que el criterio difiere de UNCTAD. A este respecto es necesario aclarar que por el rigor con que se elabora seguimos la tipología de la UNCTAD², y

² Advirtiendo que hay diversos cálculos, seguimos la metodología de la UNCTAD que crea su índice de transnacionalización con base en la proporción promedio de los activos, ventas y personal de una empresa en el extranjero, con respecto a los activos, ventas y personal totales. El criterio de transnacionalidad es la intensidad de las operaciones extranjeras, definida como el número de filiales extranjeras y de países en los que una empresa se ha establecido. Este criterio nos ofrece homogeneidad y seguimiento en la información. Tomaremos en cuenta información de tres fuentes básicamente: *World Investment Report de*

a pesar de que hay información adicional generada por revistas de carácter económico y empresarial, esta última es dispersa y no siempre coincidente entre sí. A partir de dicha información, la transnacionalización está medida con base en el criterio de activos, ventas y personal que tienen las empresas sobre el total.

Cuadro 16.
Las empresas más globales de América Latina

<i>RK10</i>	<i>RK09</i>	<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>	<i>Inversiones en el exterior (%)</i>
1	3	Grupo JBS (Friboi)	Brasil	Alimentos	85.0
2	1	Tenaris	Argentina	Siderurgia	84.0
3	2	Cemex	México	Cemento	64.0
4	5	Brightstar	EE.UU.	Telecomunicaciones	69.0
5	7	Grupo Alfa	México	Autopartes/Petroquímica	70.0
6	8	Lan	Chile	Aerolíneas	70.2
7	4	Vale	Brasil	Minería	46.5
8	6	Gerdau	Brasil	Siderurgia	58.2
9	9	Const. Norberto Odebrecht	Brasil	Ingeniería	56.0
10	20	Telmex	México	Telecomunicaciones	51.0
11	13	Grupo Bimbo	México	Alimentos	58.0
13	11	América Móvil	México	Telecomunicaciones	32.1
21	22	Mexichem	México	Petroquímica	30.5
33	39	FEMSA	México	Bebidas	18.5
35	35	Gruma	México	Alimentos	15.0
38	42	Grupo Elektra	México	Comercio detallista	29.0
40	44	Vitro	México	Vidrio	16.0
41	27	Grupo Modelo	México	Bebidas	13.9
46	34	P.I. Mabe	México	Productos higiénicos	46.0
50	47	Grupo Televisa	México	Medios	22.3

Fuente: Elaborado con base en *América Economía*, "Ranking Multilatinas 2010", disponible en:

http://rankings.americaeconomia.com/2010/multilatinas/ranking_multilatinas.php

Nota: El listado jerarquiza las ventas en el exterior sobre las totales, por encima de las inversiones o el empleo como porcentaje de los rubros totales igualmente; es por eso que la columna de porcentaje de inversión no se presenta de forma descendente.

UNCTAD, y por la utilidad de la información, la medición "Ranking Multilatinas" de la revista *América Economía*, y "500 empresas más importantes de México" de la revista *Expansión*.

Cuadro 17.
América Latina: mayores empresas con ventas, inversiones y
empleos en el exterior, 2009

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Ventas (millones de dóla- res)</i>	<i>Ventas en el exterior (%)</i>	<i>Inversio- nes en el exterior (%)</i>	<i>Trabajado- res en el exterior (%)</i>	<i>Sector</i>
Petrobras	Brasil	101948	29	34	10	Petróleo/Gas
PDVSA	Venezuela	6800	94	5	6	Petróleo/Gas
Itaú - Unibanco	Brasil	44242	11	3	10	Banca
América Móvil	México	30209	64	32	69	Telecomunicaciones
Vale	Brasil	27852	35	47	20	Minería
Grupo JBS (FRIBOI)	Brasil	20548	85	85	77	Agroindustria
Gerdau	Brasil	15242	53	58	46	Siderurgia/Metalurgia
Cemex	México	15139	80	64	64	Cemento
FEMSA	México	15080	41	19	33	Bebidas/Licores
Cencosud	Chile	10518	56	50	44	Comercio
Telmex	México	9115	67	51	70	Telecomunicaciones
Grupo Bimbo	México	8915	55	58	51	Alimentos
Grupo Alfa	México	8850	52	70	51	Multisector
Tenaris	Argentina	8149	83	84	73	Siderurgia/Metalurgia
Grupo Camargo	Brasil	6950	22	47	28	Construcción/Ingeniería
Correa						
Embraer	Brasil	6812	86	45	13	Industria aeroespacial
Falabella	Chile	6713	37	40	38	Comercio
Compañía Siderúrgica Nacional	Brasil	6305	23	13	6	Siderurgia/Metalurgia
Grupo Modelo	México	6265	41	14	3	Bebidas
Tam	Brasil	5780	31	5	6	Aerolíneas
Sadia	Brasil	5577	47	10	80	Alimentos
Marfrig	Brasil	5317	39	40	35	Agroindustria
Constructora Norberto Odebrecht	Brasil	4800	69	56	49	Construcción
Andrade Gutierrez	Brasil	4500	15	10	5	Ingeniería/Construcción
Grupo Televisa	México	4007	15	22	11	Medios
Lan	Chile	3656	73	70	41	Transporte/Logística
Grupo Elektra	México	3275	15	29	21	Comercio detallista
Empresas CMPC	Chile	3248	70	27	31	Celulosa/Papel
Votorantim	Brasil	3110	36	48	35	Cemento
Cía. Sudamericana de Vapores	Chile	3032	90	36	68	Transporte/Logística

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina 2009*.

Lo destacable de esta información es que además de reiterar que los sectores en los que participan las empresas mexicanas son rubros tradicionales (en un marco común con otras empresas latinoamericanas), se da cuenta de otros grupos históricamen-

te fuertes en el mercado nacional que han buscado expandirse a otros espacios, es el caso de Alfa, Elektra, Televisa, Modelo, Mexichem, Vitro y P.I. Mabe (cuadro 16). Como puede apreciarse, los grupos mexicanos poseen una buena cantidad de sus inversiones en el exterior, criterio que seguimos como definitorio de la idea de transnacionalización (cuadro 17).

4. Procesos de expansión transnacional de grupos seleccionados

Atenderemos ahora las estrategias seguidas por los grupos seleccionados. Además de las empresas mexicanas que aparecen en el índice de la UNCTAD, tomaremos en cuenta aquellas que por su presencia como inversionistas en el exterior podemos llamar transnacionales mexicanas. El conjunto de empresas seleccionado es: Cemex, América Móvil, Telmex, FEMSA, Gruma, Bimbo, Grupo Alfa y Vitro. El criterio principal no son las ventas (exportaciones), sino las inversiones en el exterior y su organización como grupos de gran capital.³

A. Cemex

Cemex es la principal cementera del país y de América del Norte. Actualmente es el tercer mayor productor de cemento en el mundo, detrás de las firmas suiza Holcim y de la francesa Lafarge; pero es el principal oferente de concreto en el orbe. Sus orígenes se remontan a 1906 y lo que se conoce actualmente como Cementos Mexicanos se deriva de la fusión de Cementos Hidalgo y Cementos Monterrey en 1931, teniendo a Lorenzo H. Zambrano Gutiérrez como fundador y presidente del consejo de administración, abuelo de Lorenzo H. Zambrano Treviño, quien la encabeza actualmente (cuadro 18).

³ Dejamos de lado a otras grandes empresas con actividad inversionista en el exterior como Grupo Elektra, Grupo Modelo y Grupo Televisa, por corresponder más a una actividad de exportación de productos que a una generación externa en el conjunto; también a Mexichem, Mabe, y Grupo P.I. Mabe, por no considerarlas dentro de la definición de grupos de gran capital.

Cuadro 18.
Cemex: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
Lorenzo H. Zambrano	
<i>Propietarios</i>	<i>Independientes</i>
Lorenzo Milmo Zambrano	Roberto Zambrano Villarreal
Armando J. García Segovia	Bernardo Quintana Isaac (ICA)
Rodolfo García Muriel	Dionisio Garza Medina (Alfa)
Rogelio Zambrano Lozano	Alfonso Romo Garza (Vector)
Tomás Milmo Santos	Mauricio Zambrano Villarreal
	José Manuel Rincón Gallardo
	Luis Santos de la Garza
	José Antonio Fernández Carbajal (FEMSA)
	Rafael Rangel Sostmann
 <i>Secretario</i>	
Ramiro Villarreal Morales	

Fuente: Cemex, página electrónica.

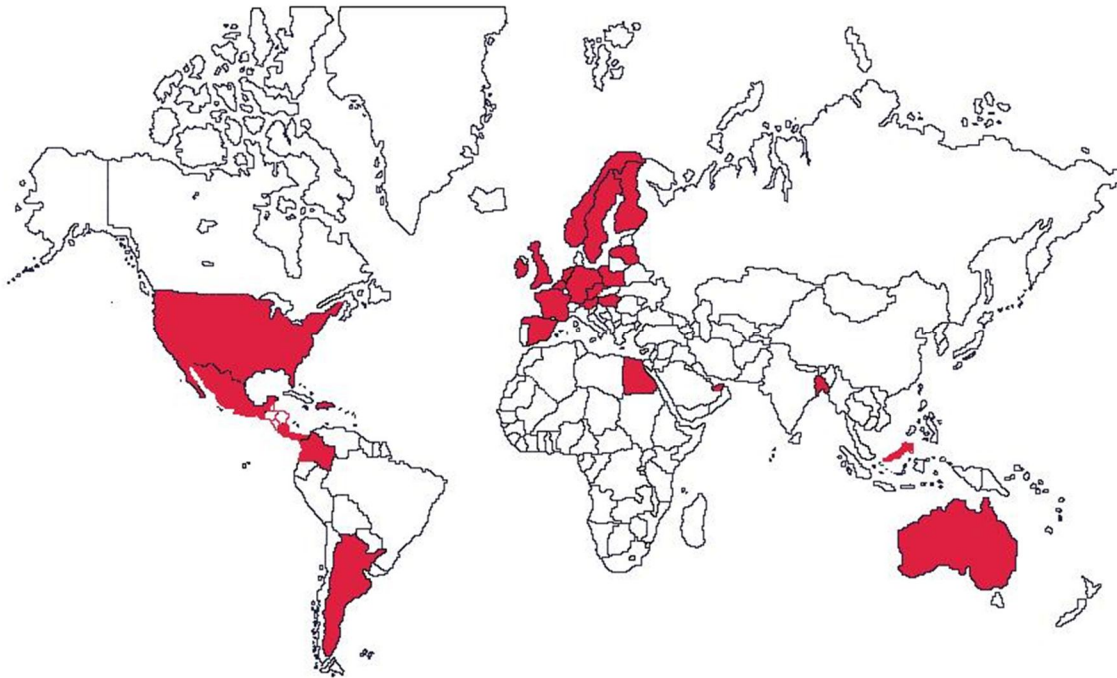
Además de Lorenzo H. Zambrano, en el consejo de administración prevalece el control familiar por medio de la red tejida en torno a las familias vinculadas al Grupo Monterrey (familias Zambrano, Milmo, Santos, Garza). Por otra parte, Zambrano preside desde 1997 el consejo que administra al Tecnológico de Monterrey, institución creada en 1943 por Eugenio Garza Sada (Grupo Monterrey), con la finalidad original de formar los cuadros que necesitaba el empresariado; Zambrano estudió la carrera de ingeniero mecánico administrador en el Tecnológico de Monterrey.

Cemex inició desde finales de los 1960s la práctica de comprar a las cementeras competidoras en el mercado nacional, logrando actualmente producir cerca de la mitad del cemento que se consume en México. En 1992 da inicio una estrategia de crecimiento similar pero a escala internacional mediante la compra de activos de empresas de cemento y concreto en el extranjero, comenzando una historia de transnacionalización vigorosa que la sitúa actualmente como la segunda empresa transnacional de los países en desarrollo. En 1992 arranca el inicio de su transnacionalización, compra las cementeras españolas Valenciana y Sansón, y posteriormente realizó 16 operaciones hasta la de

RMC, la cementera británica en 2005, antecedente de su adquisición más reciente: Rinker (Canales, 2007).

A diferencia de las otras transnacionales mexicanas, sus actividades no se centran en el continente, sino que se ha expandido a otras latitudes, siendo reconocida como la empresa mexicana más globalizada; actualmente tiene presencia en 50 países y opera en los cinco continentes (Cemex, página electrónica) (figura 1).

Figura 1.
Cemex en el mundo



Cemex opera 63 plantas de forma directa y tiene participación minoritaria en 12 más. En conjunto, tiene relaciones comerciales o de inversión en: América del Norte (Estados Unidos y México), Centroamérica y el Caribe (Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico y República Dominicana), Sudamérica (Argentina, Colombia, Chile, Perú, Ecuador, Venezuela), Europa (Alemania, Austria, Croacia, España, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Letonia, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa, Suecia y Suiza), Asia (Bangladesh, Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, Israel, Malasia y Tailandia), y África (Egipto) (Cemex, página electrónica).

Cuadro 19.
Cemex: porcentajes de activos en el mundo

	2007	2008	2009
México	12	11	11
Estados Unidos	48	47	43
España	8	10	11
Reino Unido	6	6	7
Resto de Europa	10	10	10
Sudamérica, Centroamérica y el Caribe	7	6	6
África y el Medio Oriente	2	4	3
Asia	2	2	2
Otros	5	4	7

Fuente: Cemex, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Cuadro 20.
Cemex: porcentaje de ventas netas y utilidad de operación por región

	2007		2008		2009	
	% ventas	% utilidad	% ventas	% utilidad	% ventas	% utilidad
México	17	40	18	55	21	88
Estados Unidos	22	19	22	(1)	19	(42)
España	10	19	8	15	5	11
Reino Unido	9	(1)	8	(3)	8	(3)
Resto de Europa	19	10	21	15	23	18
Sudamérica, Centroamérica y el Caribe	10	18	11	22	10	36
África y el Medio Oriente	4	5	5	10	7	25
Asia	2	3	2	3	3	8
Otros	7	(13)	5	(16)	4	(41)

Fuente: Cemex, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

La transnacionalización de Cemex implica que —en total— casi el 90% de sus activos, alrededor del 80% de sus ventas, un alto porcentaje de su utilidad (muy variado por la afectación de la crisis desencadenada en 2008) y cerca de un 75% de sus empleados, estén en el extranjero (cuadro 19, 20 y 21). No obstante su éxito, ha estado bajo la

vista de autoridades regulatorias en diferentes países por prácticas monopólicas, por su estrategia de comprar a las competidoras, lo que lleva a un dominio preponderante de los mercados.⁴

Cuadro 21.
Cemex: número de empleados en el mundo

	2007	2008	2009
Norteamérica			
México	15368	13972	12411
Estados Unidos	16445	12532	10107
Europa			
España	3520	3314	2671
Reino Unido	5549	4205	3794
Resto de Europa	11226	10706	9748
Sudamérica, Centroamérica y el Caribe	5590	5296	4930
África y el Medio Oriente	2523	2633	2390
Asia	1324	1277	1573

Fuente: Cemex, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Entre los datos recientes más significativos, está la compra de la empresa australiana Rinker Group, por 15300 millones de dólares en julio de 2007, lo que triplicó la deuda de la cementera que comanda Zambrano. El problema es que recurrió al endeudamiento de corto plazo y con la crisis de 2008, el crédito internacional se congeló, afectando la solvencia de Cemex; problema que ha atendido hacia una estabilización financiera, mediante un esquema de renegociación de deuda.⁵ En 2008, enfrentó la nacionalización de la industria cementera en Venezuela, país en el que producía el 52% del cemento consumido. Tras un litigio, las operaciones de Cemex han pasado al control venezolano.

⁴ Appel, Marco, "Cemex: el derrumbe", *Proceso*, enero 31, 2009.

⁵ "El error no fue financiar la adquisición de Rinker de manera más conservadora" —declaró Zambrano al portal Bloomberg en una entrevista en Monterrey— "Verás, darán resultado con el paso del tiempo, créeme" <http://www.elsemanario.com.mx/news/news_display.php?story_id=27773>

La cementera fue una de las empresas con mayor afectación a raíz de la crisis global, por la magnitud de su endeudamiento y por la contracción económica en varios países que repercutió negativamente en el sector de la construcción, el mercado base de Cemex. En 2009 enfrentó el reto de renegociar una deuda de 15,000 millones de dólares, para lo que tuvo que arreglarse con 75 bancos en todo el mundo. Para disminuir su endeudamiento, Cemex ha intentado el canje de títulos en mercados internacionales, logrando una disminución de su deuda en 437 millones de dólares. Aun así, en 2009 invirtió 514 millones de dólares en Polonia.

A pesar de la crisis, Cemex tuvo ventas en 2009 por 15139 millones de dólares y el 80% de las mismas se generó fuera de México. Asimismo, el 64% de sus inversiones fueron transfronterizas y el número de empleos externos como porcentaje de los empleos totales es también de 64% (CEPAL, 2010); mientras que sólo el 11% de sus activos corresponden a los que tiene en México (Cemex, *Informe anual 2009*).

Pero no todo el éxito de Cemex ha sido con base en logros económicos. Zambrano Treviño pertenece al grupo de empresarios ligado al poder, en 1993 fue de los empresarios que apoyó el financiamiento del PRI con una “inversión” de 25 mil dólares, en el marco de la supuesta independencia del PRI del gobierno. En 1994 Zambrano fue anfitrión de un grupo de empresarios para apoyar con 21.8 millones de dólares⁶ la campaña electoral del candidato oficial Ernesto Zedillo, lo que se tradujo en un afianzamiento de la cercanía del poder económico con el político.

Al desgastarse la presencia del PRI como partido hegemónico, Zambrano — como varios de los grandes empresarios— apostó por el candidato derechista Vicente Fox, más afín a su ideología y necesidades, financiando su campaña junto con otros empresarios regiomontanos⁷. El presidente de Cemex participó a inicios del sexenio de Fox, en un consejo de administración que supuestamente daría un giro a Pemex, en aras de operar como empresa privada e incrementar su rentabilidad.

⁶ <<http://clasefazio.wordpress.com/2010/02/24/vicente-fox-y-el-poder-real/>>

⁷ Acosta, Carlos y Antonio Jáquez, “Los magnates regiomontanos empiezan a obtener su recompensa”, *Proceso*, agosto 6, 2000.

B. América Móvil

Atenderemos por separado al conjunto de empresas hermanas que son parte del emporio encabezado por Carlos Slim, debido a que es importante distinguir sus rasgos particulares, para al final del capítulo hacer el balance de conjunto. Slim es presidente honorario de Grupo Carso, un conglomerado sumamente diversificado que controla empresas industriales, tales como Condumex (conductores eléctricos) y Cigatam (cigarrillos); de servicios, donde posee Grupo Sanborns y subsidiarias (tiendas, cafeterías y restaurantes), Sears (tienda departamental) Dorian's (tienda) y Promotora Musical — Mixup— (tienda musical); negocios enfocados en clase media y media alta. También es propietario de CICSA (Carso infraestructura y construcción) que se enfoca desde la construcción de carreteras y centros comerciales hasta la de plataformas petroleras. Además, se incluye en Grupo Carso al grupo hotelero Ostar.⁸

Descendiente de libaneses, Carlos Slim es propietario de Carso Global Telecom, controladora escindida de Grupo Carso el 24 de junio de 1996, que se originó para separar la titularidad accionaria de Telmex y las empresas enfocadas al rubro de telecomunicaciones, así en Carso Global Telecom se integran: Multimedia Corporativo, Empresas y Controles en telecomunicaciones, Teléfonos de México (Telmex), y Telmex Internacional.

En cuanto a empresas con actividad transnacional, comenzaremos por América Móvil, que surgió de Carso Global Telecom pero tiene su propio consejo de administración (cuadro 22). Desde América Móvil, Slim administra diversas empresas de telefonía móvil que incluye Telcel, la principal empresa de este rubro en México, así como negocios en Estados Unidos (Tracfone) y América Latina (Brasil, Argentina, Colombia, Paraguay, Perú, Chile, Uruguay, Ecuador, Centroamérica y el Caribe) (cuadro 23 y figura 2). La operación transnacional de América Móvil significa que actualmente alrededor del 33% de sus activos, poco más del 60% de sus ingresos, más del 70% de sus clientes y cerca del 70% de sus empleados, estén en el extranjero (cuadros 24, 25 y 26).

⁸ Que integra al Hotel Geneve de la ciudad de México; Hotel Racquet de Cuernavaca, Morelos; Hotel Veracruz en ese puerto; Hotel Francia en Aguascalientes; Hotel Caima Beach en Acapulco, Guerrero; y Hotel Viva en Villahermosa, Tabasco.

Cuadro 22.
América Móvil: Consejo de Administración

Presidente emérito

Carlos Slim Helú

Presidente

Patrik Slim Domit

Daniel Hajj Aboumrad	Rayford Wilkins (AT&T)
Jaime Chico Pardo	John Stephens (AT&T)
Alejandro Soberón Kuri	Ernesto Vega Velasco
	Santiago Cosío Pando
	Pablo Roberto González Guajardo (Kimberly Clark de México)
	David Ibarra Muñoz

Secretario

Alejandro Cantú Jiménez

Fuente: América Móvil, página electrónica.

Nota: hasta 2009 pertenecía a este consejo María Asunción Aranburuzabala (Grupo Modelo).

Figura 2.
América Móvil en el mundo



Cuadro 23.
Empresas operadas por América Móvil

<i>País</i>	<i>Empresa</i>	<i>Participación</i>	<i>Penetración</i>
Argentina	Claro	100.0%	32%
Brasil	Claro	99.4%	26%
Chile	Claro	100.0%	19%
Colombia	Comcel	99.4%	67%
Ecuador	Conecel	100.0%	71%
El Salvador	Claro*	95.8%	34%
Estados Unidos	Tracfone	98.2%	30%
Guatemala	Claro*	99.2%	34%
Honduras	Claro*	100.0%	34%
Jamaica	Miphone	99.4%	40%
México	Telcel	100.0%	72%
Nicaragua	Claro*	99.5%	34%
Panamá	Claro	100.0%	63%
Paraguay	Claro	100.0%	32%
Perú	Claro	100.0%	39%
Puerto Rico	Claro*	100.0%	40%
República Dominicana	Claro*	100.0%	40%
Uruguay	Claro	100.0%	32%

Fuente: América Móvil, página electrónica. Datos al 1er. Trimestre de 2010.

* En estos países, además de la telefonía móvil ofrece telefonía fija.

Nota: los datos para Argentina, Paraguay y Uruguay son agregados; los mismo para el caso de El Salvador, Guatemala Honduras y Nicaragua.

Como puede apreciarse en el cuadro 25, la mayor parte de sus ingresos sigue siendo el mercado mexicano, con prácticamente un 40% del total, los que se originan del 30% de clientes nacionales. En segundo orden de importancia está el mercado brasileño que le genera alrededor del 20% de sus ingresos derivados del 20% de sus clientes, luego vienen los demás mercados; sin embargo, llama la atención que en el mercado local, el 30% de los clientes reporten el 40% de los ingresos, lo que habla del encarecimiento de los servicios, producto de las condiciones cuasi monopólicas en que opera este mercado. En México, por su poder sustancial sobre el mercado, pesa la acusación

de prácticas monopólicas y hay procedimientos legales sobre las tarifas de operación que les cobra a otras compañías de telecomunicaciones⁹. También hay procedimientos legales por prácticas monopólicas en Colombia contra su compañía Comcel.

Cuadro 24.
América Móvil: porcentaje de activos por segmento geográfico

	2007	2008	2009
<i>Región</i>			
México	66.8	66.9	67.7
Brasil	11.1	9.6	11.5
Cono Sur	3.8	3.9	3.6
Colombia y Panamá	4.8	5.0	4.7
Región Andina	2.5	3.2	3.1
Centroamérica	4.1	4.4	3.2
Estados Unidos	0.8	0.9	0.8
Rep. Dominicana	2.3	2.6	2.2
Caribe	3.9	3.7	3.3
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0

Fuente: América Móvil, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Notas: La región Cono Sur considera las operaciones en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay. La región andina considera Ecuador y Perú. La región Centroamérica considera Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. La región Caribe considera Puerto Rico y Jamaica.

América Móvil tiene enfrente el reto de la competencia directa en América Latina, de la empresa Telefónica de España, cuya penetración al mercado latinoamericano

⁹ La Comisión Federal de Competencia (COFECO) tiene abiertos cuatro procedimientos administrativos en contra de Telcel por presuntas prácticas monopólicas. Dos de dichos procedimientos están relacionadas con actos realizados por ciertos distribuidores de Telcel como parte de la compraventa de teléfonos celulares a terceros. El tercer procedimiento está relacionado con los contratos de exclusividad celebrados con ciertos proveedores de contenido. A través de dichos procedimientos, la COFECO resolvió que Telcel incurrió en prácticas desleales en cada una de dichas instancias, le impuso multas por un total de \$6.7 millones, y le ordenó abstenerse de dichas prácticas en el futuro. Telcel impugnó judicialmente las resoluciones emitidas y multas impuestas por la COFECO, pero aún no se dicta sentencia al respecto. El cuarto procedimiento está relacionado con presuntas prácticas monopólicas en el mercado de las interconexiones. Tras concluir la etapa de investigación, en octubre de 2009 la COFECO notificó a Telcel un oficio de probable responsabilidad por prácticas monopólicas en el mercado relevante de los servicios de terminación del tráfico conmutado de llamadas. (América Móvil, Reporte anual 2009: 109).

se ha dado con base en una serie de adquisiciones, la presencia de Telefónica esencialmente se vuelve más fuerte en México y Brasil, mercado en el que Claro compete con Vivo, una coinversión de Telefónica y Telecom Portugal (América Móvil, 2009).

Cuadro 25.

América Móvil: porcentaje de ingresos y número de usuarios por segmento geográfico

<i>Región</i>	<i>2007</i>		<i>2008</i>		<i>2009</i>	
	% ingresos	% usuarios	% ingresos	% usuarios	% ingresos	% usuarios
México	40.8	32.6	39.1	30.9	36.0	29.4
Brasil	18.7	19.7	20.4	21.2	20.9	22.1
Cono Sur	8.7	11.3	8.8	10.7	9.4	10.9
Colombia y Panamá	9.5	14.6	9.5	15.0	9.4	13.8
Región Andina	5.2	8.1	5.8	8.5	6.6	8.8
Centroamérica	5.4	5.3	4.6	5.0	4.6	4.8
Estados Unidos	5.0	6.2	4.8	6.1	5.8	7.2
Rep. Dominicana	3.5	1.7	3.3	2.1	3.6	2.4
Caribe	3.2	0.5	3.7	0.5	3.7	0.6
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: América Móvil, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Notas: La región Cono Sur considera las operaciones en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay. La región andina considera Ecuador y Perú. La región Centroamérica considera Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. La región Caribe considera Puerto Rico y Jamaica.

Según datos de la propia empresa, a marzo de 2010 tenía 210,213,000 de suscriptores en todas las empresas que operan en el continente (sumando telefonía móvil y fija); y sólo en telefonía móvil contaba con 206,429,000 clientes. De ese total, en México 60,265,000 son usuarios de Telcel (72% del mercado), siendo el principal mercado para América Móvil; le sigue el mercado brasileño con 45,583,000 suscriptores, el mercado estadounidense con 15,452,000 clientes; Colombia y Panamá con 28,160,000 y el bloque de Argentina, Paraguay y Uruguay con 18,686,000 suscriptores.

Actualmente se tiene la intención de que América Móvil absorba a Carso Global Telecom y a Telmex Internacional (e indirectamente a Telmex) mediante un intercambio de acciones, que implicaría la absorción de deuda de 22 mil 17 millones de pesos de

Telecom y dar de baja a Carso Global Telecom y Telmex Internacional de los mercados bursátiles. La idea es fortalecerse frente a la competencia externa, y prepararse para ofrecer los servicios “triple play”.¹⁰

El crecimiento de la telefonía móvil se aprecia en cuanto al número de empleados que laboral para América Móvil (cuadro 26), cerca de un 80% de los empleados totales lo hacen en el área de telefonía móvil y el restante 20% en el servicio fijo. Aproximadamente el 30% de los trabajadores de América Móvil laboran en México. A decir de la compañía, el 87.1% de los empleados de Telcel están sindicalizados, a excepción de todos los cargos administrativos, que son el porcentaje restante. En las empresas de Brasil, Honduras, Chile y Argentina también hay sindicatos que negocian con la compañía (América Móvil, Reporte Anual 2009).

Cuadro 26.

América Móvil: número de empleados por áreas de operación y geográfica

	2007	2008	2009
<i>Número de empleados</i>	49011	52879	53661
<i>Área de operaciones</i>			
Celular	36389	41365	42968
Fija	12702	11514	10693
<i>Ubicación geográfica</i>			
México	14360	16526	17347
Sudamérica	18416	20360	21133
Centroamérica	7874	7869	7384
Caribe	7823	7530	7163
Estados Unidos	538	594	634

Fuente: América Móvil, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

C. Telmex

Teléfonos de México es una empresa que surgió en 1947, cuando por decisión del presidente Miguel Alemán Valdés se fusionaron Ericcson de México e International

¹⁰ *La Jornada*, enero 14 de 2010.

Telephone and Telegraph Company, dando origen a una empresa monopólica del Estado mexicano. Hasta 1990 operó en condiciones de monopolio, cuando Carlos Salinas de Gortari emprendió el activo proceso de privatizaciones que terminó con el desprendimiento de la telefónica mexicana a manos de Carlos Slim, France Telecom y SBC Communications y un grupo de inversionistas menores.

Telmex representa la principal compañía telefónica del país, pero además ofrece el servicio de internet por medio de la firma Prodigy Infinitum, ya que desde 1996 adquirió a IBM/Sears el proveedor Prodigy Communications, y aunque en 2001 vendió la parte correspondiente al mercado estadounidense a su socio SBC Communications, mantiene los derechos para México.

Figura 3.
Telmex Internacional en el mundo



Telmex Internacional surgió de Telmex (México) en 2004, con la idea de expandirse a otros mercados e incrementar la presencia de la telefónica mexicana en los países de América Latina. Telmex Internacional se enfoca al mercado de telefonía fija, pertenece en un 93.9% a América Móvil (América Móvil, página electrónica), y como ésta,

opera en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Perú y Uruguay (figura 3). Inicialmente la estructura corporativa estaba centrada en el consejo de administración de Telmex, pero en diciembre de 2007 se reorganizaron como dos empresas independientes (Telmex Internacional, página electrónica). Desde entonces cuentan con distintos consejos de administración (cuadros 27 y 28).

Cuadro 27.
Telmex: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
Carlos Slim Domit	
<i>Propietarios</i>	<i>Suplentes</i>
Antonio Cosío Ariño	José Humberto Gutiérrez Olvera Z.
Amparo Espinosa Rugarcía	Antonio Cosío Pando
Elmer Franco Macías	Marcos Franco Hernaiz
José Kuri Harfush	Eduardo Tricio Haro
Ángel Losada Moreno	Jaime Alverde Goya
Juan Antonio Pérez Simón	Eduardo Valdés Acra
Marco Antonio Slim Domit	Oscar Von Hauske Solís
Patrick Slim Domit	Jorge A. Chapa Salazar
Héctor Slim Seade	Jorge Esteve Salazar
Michael J. Viola	
Larry I. Boyle	
Rafael Kalach Mizrahi	
Ricardo Martín Bringas	

Fuente: Telmex, página electrónica.

En mayo de 2010 se lanzó la oferta pública de intercambio de acciones por la totalidad de títulos de Carso Global Telecom, Telmex y Telmex Internacional para fusionarse con América Móvil. Esa integración, según estimaciones, dejaría al conglomerado de Slim, ahorros por cerca de 50 millones de dólares. En los hechos, esta fusión implica una concentración de capital que permitirá el financiamiento de América Móvil como un competidor de gran alcance financiero, lo que afianzaría su posición dominante. Una vez lograda esa unión, América Móvil se convertiría en el cuarto operador mundial de

telecomunicaciones, detrás de China Mobile, Vodafone y Telefónica (y desplazaría a Deutsche Telekom); no obstante, incrementaría el poder sobre el mercado mexicano, lo que la ubicaría en condiciones de poder monopólico. Esto frena las posibilidades de capitalización de los competidores, ya que la barrera del 49% de inversión extranjera en telecomunicaciones, limita la participación de competidores en el mercado nacional.¹¹

Cuadro 28.
Telmex Internacional: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
Carlos Slim Domit	
Jaime Chico Pardo	Fernando Solana Morales
Laura Diez Barroso de Laviada	Antonio del Valle Ruiz (Arca/Camesa)
Louis C. Camilleri	Oscar Von Hauske Solís
Arturo Elías Ayub	Michael W. Bowling
Roberto Kriete Ávila	Rayford Wilkins Jr.
Francisco Medina Chávez	

Fuente: Telmex Internacional, página electrónica.

Cuadro 29.
Telmex Internacional: presencia internacional y participación accionaria

<i>País</i>	<i>Marca</i>	<i>Participación accionaria</i>
México	Telmex	54.9%
Argentina	Telmex	96.7%
Brasil	Embratel	97.3%
Chile	Telmex	99.7%
Colombia	Telmex	100.0%
Ecuador	Telmex	100.0%
Perú	Telmex	100.0%

Fuente: América Móvil y Telmex Internacional, páginas electrónicas.

¹¹ *La Jornada*, enero 19 y febrero 1 de 2010.

D. FEMSA

Fomento Económico Mexicano (FEMSA) es un conglomerado de bebidas ligado con el Grupo Monterrey, una red empresarial de fuertes vínculos familiares comandado por Eugenio Garza Sada, que durante más de seis décadas fincó grandes emporios industriales (Vitro, Visa, IMSA, Alfa, Cemex, Gruma), en torno a redes familiares imbricadas que han perdurado a lo largo de décadas. Como en el caso de Cemex, por sus redes familiares e ideológicas está ligado con el Tecnológico de Monterrey. En su consejo de administración se aprecia el control familiar. El presidente actual es José Antonio Fernández Carbajal, quien es vicepresidente del consejo de administración del Tecnológico, su *alma mater*, y está casado con Eva Garza Gonda, la hija mayor de Eugenio Garza Lagüera (cuadro 30).

FEMSA es la empresa de bebidas más grande de América Latina. Tiene tres divisiones, Coca-Cola FEMSA (Coca-Cola, Coca-Cola Ligth, Coca-Cola Zero, Sprite, Fanta, Fresca, Manzana Lift, Sensao, Beat, Delaware Punch, Ciel, Ciel Aquaris, Powerade y Jugos del Valle), FEMSA Cerveza o Compañía Internacional de Bebidas (CIBSA) (Sol, Sol Cero, Sol Limón y Sal, Sol 2, Bohemia, Dos Equis, Nochebuena, Indio, Carta Blanca, Coors Ligth, Tecate, Tecate Licht, Superior, Kaiser, Kaiser Gold, Kaiser Bock, Xingo, Bavaria, Bavaria Premium, Bavaria Sem Alcohol, Summer, Draft, Cerva, Soul Citric, Soul Citric Lima Limón, Soul Citric Durazno, Soul Citric hot-Manzana Verde, Soul Citric Piña coco) y FEMSA comercio (Oxxo, Andatti café y Vikingo Hot-Dog).

En total tiene presencia en nueve países de América Latina: México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina (figura 4). En todos estos países tiene presencia como Coca-Cola FEMSA, en México y Brasil opera como CIBSA (FEMSA cerveza) (cuadro 31), y FEMSA comercio sólo opera en México a través de las tiendas de servicio Oxxo. La transnacionalización de FEMSA significa que —en total— de sus ingresos poco más del 30% y casi el 50% de sus ventas, se generen en el extranjero (cuadros 32 y 33).

Cuadro 30.
FEMSA: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
José Antonio Fernández Carbajal	
<i>Propietarios</i>	<i>Independientes</i>
Eva Garza Lagüera Gonda	Armando Garza Sada
Bárbara Garza Lagüera Gonda	Alexis E. Rovzar de la Torre
José Fernando Calderón Rojas	Helmut Paul
Consuelo Garza de Garza	Lorenzo H. Zambrano Treviño (Cemex)
Max Michel Suberville	Robert E. Denham
Alberto Bailleres (Peñoles)	
Francisco Javier Fernández Carbajal	
Ricardo Guajardo Touché	
Alfredo Livas Cantú	
Roberto Servitje Sendra (Bimbo)	
Carlos Salguero	
Mariana Garza Lagüera Gonda	
José Manuel Canal Hernando	
<i>Secretario</i>	
Carlos Eduardo Aldrete Ancira	
Fuente: FEMSA, página electrónica.	

Cuadro 31.
FEMSA: principales subsidiarias

Nombre de la compañía	Jurisdicción	Participación %
CIBSA	México	100.0%
Coca-Cola FEMSA	México	53.7%
Propimex, S.A. de C.V.	México	53.7%
Controladora Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.	México	53.7%
Coca-Cola FEMSA de Venezuela, S.A. (antes Panamco Venezuela)	Venezuela	53.7%
Spal Industria Brasileira de Bebidas. S.A.	Brasil	52.5%
FEMSA Comercio	México	100.0%

Fuente: FEMSA, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Figura 4.
FEMSA en el mundo



Coca-Cola FEMSA es la principal embotelladora de América Latina y la segunda del mundo. En 2003 adquirió Panamerican Beverages (Panamco), y representa el 10% de las ventas de Coca-Cola en el mundo. FEMSA tiene el 53.7% del capital social (controlando el 63% con derecho a voto) y el 31.6% es propiedad de subsidiarias de Coca-Cola, el restante 14.7% es de inversionistas públicos.

Cuadro 32.

FEMSA: porcentaje de ingresos totales por región

	2007	2008	2009
México	71.9	68.2	64.4
Centroamérica y Colombia	8.1	7.6	8.2
Venezuela	6.6	9.1	11.4
Argentina y Brasil	13.6	15.3	16.4
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: FEMSA, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Nota: Centroamérica incluye a Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

Cuadro 33.
FEMSA: porcentaje de ventas totales por región

	2007	2008	2009
México	52.4	51.2	50.5
Centroamérica	6.0	5.9	5.6
Colombia	9.3	8.8	9.6
Venezuela	9.9	9.2	9.3
Argentina	8.5	8.3	7.6
Brasil	14.0	16.5	17.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: FEMSA, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

FEMSA cerveza anunció en abril de 2010 una negociación mediante la cual FEMSA acordó intercambiar el 100% de sus operaciones de cerveza por una participación accionaria del 20% en el grupo holandés Heineken, una transacción en torno a los 7,300 millones de dólares. La transacción implica que FEMSA dejará de operar la producción de cerveza para dejarla en manos de Heineken. José Antonio Fernández declaró: "Este día representa un hecho histórico para nosotros. Nos encontramos en el punto de partida de una nueva etapa para FEMSA, que nos llena de optimismo y entusiasmo. Estamos listos y llenos de energía para continuar guiando a Coca-Cola FEMSA y OXXO por un camino de crecimiento y creación de valor de largo plazo, mientras participamos en el futuro prometedor de Heineken a través de nuestra inversión".¹²

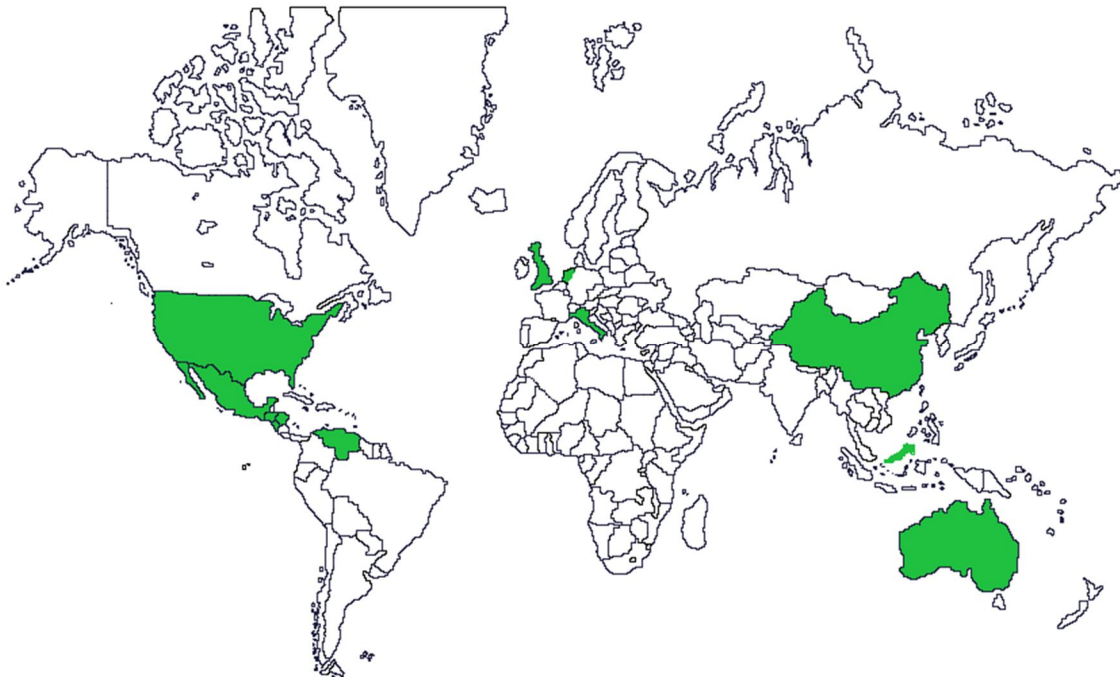
Este hecho está en el marco de recomposición operativa del gran capital regional, a inicios de los 1990s la familia Santos González vendió Gamesa a Pepsico; también en esa década la familia Garza Sada y Garza Lagüera propietaria de Valores Industriales (VISA) enajenó Clemente Jacques a Unilever, Mafer a Sabritas (Pepsico) y Manantiales Peñafiel a Cadbury Schweppes (1992).

¹² Comunicado de FEMSA, abril 30 de 2010, publicado en su página electrónica.

E. Gruma

Grupo Maseca es una compañía dedicada a la harina de maíz trigo, y la producción y venta de tortillas, así como de las máquinas para la elaboración de éstas, cuyos orígenes se remontan a 1949. En México controla el 70% de la producción de harina de maíz. Tiene empresas en Estados Unidos, México, Centroamérica, Venezuela, China, Malasia y Australia (figura 5). Su transnacionalización data de los 1970s cuando instaló plantas productoras en Costa Rica y Estados Unidos (1976), en 1987 se apostó en Honduras, en El Salvador y Guatemala en 1993, el año siguiente lo hizo en Venezuela. En 1999 instaló su planta productora en Inglaterra, que más tarde se expandieron a Italia y Holanda; en 2005 puso plantas en Australia y en 2006 en China (Gruma, página electrónica). Este mapa de operaciones transnacionales de Gruma podría cambiar, en mayo de 2010 se anunció el intento de expropiación de Molinos Nacionales, en Venezuela, cuyo principal accionista es Gruma¹³.

Figura 5.
Gruma en el mundo



¹³ *El Financiero*, mayo 14 de 2010.

Cuadro 34.
Gruma: participación accionaria en empresas

<i>Compañía/Operaciones</i>	<i>Mercado</i>	<i>Jurisdicción</i>	<i>% Tenencia Accionaria</i>	<i>Productos/Servicios</i>
<i>México</i>				
Grupo Industrial Maseca	México	México	83	Harina de maíz, harina de trigo, otros
Molinera de México	México	México	60	Harina de trigo, otros
<i>EE.UU. y Europa</i>				
Gruma Corporation	EE.UU. y Europa	Nevada	100	Tortillas empacadas, harina de maíz, otros
Azteca Milling, L.P.	EE.UU.	Texas	80	Harina de maíz
<i>Centroamérica</i>				
Gruma Centroamérica	Costa Rica Honduras Guatemala El Salvador Nicaragua Ecuador	Nevada	100	Harina de maíz, tortillas empa- cadas, botanas, corazones de palmito y arroz
<i>Venezuela</i>				
Molinos Nacionales	Venezuela	Venezuela	73	Harina de maíz, harina de trigo, otros
Derivados de Maíz Seleccio- nado	Venezuela	Venezuela	57	Harina de maíz
<i>Otras subsidiarias</i>				
Mission Foods	Asia y Oceanía	China	100	Tortillas empacadas, frituras, otros
Gruma Oceanía		Malasia		
Gruma Asia y Oceanía		Australia		
Productos y Distribuidora Azteca	México		100	Tortillas empacadas y relacio- nados
Investigación y Tecnología Avanzada	México		100	Construcción, operaciones de tecnología y equipo

Fuente: Gruma, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

La compañía es presidida por Roberto González Barrera, quien también encabeza el Grupo Financiero Banorte. La vinculación de Gruma (capital industrial) con Banorte (capital financiero) sitúa al capital de González Barrera en la figura típica del ca-

pital financiero, y le da a Gruma posibilidades extraordinarias de financiamiento, por contar con un brazo crediticio directo. Banorte también ha comenzado su proceso de transnacionalización, ya que en 2009 adquirió por 147 millones de dólares el banco Inter National Bank de McAllen, Texas (CEPAL, 2010).

Entre las principales asociaciones de Gruma destaca la lograda en 1996 con el segundo gigante agroindustrial de Estados Unidos, Archer Daniels Midland. La transnacionalización de Gruma se hace patente en la expansión geográfica, ya que tiene presencia en cuatro continentes. Esto explica que cerca del 70% de sus ventas se realicen en el extranjero.

Cuadro 35.
Gruma: porcentaje de ventas por región

	2007	2008	2009
Estados Unidos y Europa	48.6	43.2	46.6
México	32.5	28.5	27.4
Venezuela	10.8	19.5	17.9
Centroamérica	5.8	6.6	5.5
Asia y Oceanía	2.3	2.2	2.6
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Gruma, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Cuadro 36.
Gruma: porcentajes de utilidad operativa por área regional

	2007	2008	2009
Gruma Corporation	49.0	30.1	51.3
GIMSA	41.9	40.3	33.3
Gruma Venezuela	3.1	25.4	25.1
Molinera de México	4.5	9.1	2.4
Gruma centroamérica	4.9	1.8	-2.4
Asia y Oceanía	-1.8	-4.7	-7.0
Otras y eliminaciones	-1.7	-2.1	-2.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: GRUMA, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Pero igualmente se ha servido de los apoyos estatales, estando en una posición muy distinta a las de los productores tradicionales de nixtamal. Durante la primera mitad de los 1990s Gruma se benefició de los subsidios gubernamentales, mismos que en 1995 aportaron el 25% de sus ingresos y casi la mitad de su subsidiaria en México (Gimsa).¹⁴ Las relaciones con el gobierno de Carlos Salinas de Gortari favorecieron esto, ya que el consuegro de González Barrera, Carlos Hank González, era secretario de agricultura en el sexenio salinista. Actualmente Carlos Hank Rhon, yerno de González Barrera, está en el consejo de administración de Gruma (cuadro 37), junto a otros miembros del Grupo Monterrey (Romo, Sada).

Cuadro 37.
Gruma: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
Roberto González Barrera	
José de la Peña y Angelini	Bernardo Quintana Issac (ICA)
Juan Díez-Canedo Ruiz	Juan Antonio Quiroga García
Juan Antonio González Moreno	Ismael Roig
Bertha González Moreno	Alfonso Romo Garza (Plenus)
Federico Gorbea Quintero	Adrian Sada González (Vitro)
Carlos Hank Rhon (Interacciones)	Javier Vélez Bautista
Mario Laborín Gómez	
Juan Manuel Ley López	

Fuente: Gruma, página electrónica.

La liga de González Barrera y Hank Rhon puede reconocerse también en 1970, cuando a punto de vender Maseca al gobierno, el político mexiquense convenció a González Barrera de que no lo hiciera, y le ofreció un apoyo del propio gobierno por 400 millones de pesos (Bello, 2007: 390); lo anterior evidencia los nexos entre el gran capital y la clase política mexicana, en una forma institucionalizada que entremezcla el acceso

¹⁴ <http://www.noroeste.com.mx/publicaciones.php?id=423417>

a la información, las influencias y los negocios¹⁵. Estas prácticas no se erradicaron al darse la alternancia en el partido político que detenta el poder, Sagarpa destina millonarios apoyos a empresas nacionales y extranjeras como Bachoco, Cargill, Archer Daniels Midlan, Minsa y Gruma.¹⁶

F. Bimbo

Grupo Bimbo es una empresa panificadora fundada en 1945; actualmente representa en México un monopolio en la producción y venta de pan de caja y sus relacionados. Además de la marca Bimbo (pan de caja y dulce) opera a través de las marcas: Lara (galletas), Marinela (pastelillos), Ricolino (golosinas), Barcel (frituras), coronado (cajeta), Suandy (repostería), Oroweat (pan de caja), Tía Rosa (pan dulce y tortillas) (cuadro 38). La condición monopólica se afianzó a mediados de los 1980s, cuando tras dos décadas de competencia, Bimbo adquiere a su rival Wonder. La práctica de comprar empresas competidoras directas o relacionadas se ha extendido hasta la adquisición reciente de las panaderías El Globo y El Molino, y ha alcanzado una dimensión transnacional que le ha hecho con diversos activos, esencialmente en nuestro continente (cuadro 39).

Cuadro 38.

Bimbo: estructura corporativa

Empresas subsidiarias	Actividad principal	Tenencia
Tecebim S.A. de C.V.	Activos de comercio	100%
Bimbo S.A. de C.V.	Panificación	97%
Barcel S. A. de C.V.	Dulces y botanas	97%
Bimbo Bakeries USA Inc.	Panificación	100%

Fuente: Bimbo, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

¹⁵ El periodista Alberto Bello da cuenta de cómo el propio Secretario de Hacienda, Antonio Ortiz Mena ofreció otro apoyo de Nacional Financiera por 100 millones de pesos para que González Barrera no vendiera Maseca. Las palabras del dueño de Maseca fueron: "Don Antonio, saque usted el acuerdo ese de ahí. Me convenció" (*op. cit.*: 391).

¹⁶ <<http://contralinea.info/archivo-revista/index.php/2009/10/18/Illego-la-crisis-alimentaria/>>

Cuadro 39.**Bimbo: adquisiciones realizadas entre 2007 y 2009**

<i>Año</i>	<i>Fecha</i>	<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Monto (millones de pesos)</i>
2007	31 de enero	Activos y Marcas "La favorita"	Panamá	9
	7 de febrero	Agua de Piedra S.A.	Chile	46
	30 de mayo	Activos y Marcas "Moderna"	Panamá	57
	12 de junio	Pan Catalán S.A.	Uruguay	21
	21 de junio	Rolly's Pastelería y King Baker Home	Perú	77
	31 de julio	El Maestro Cubano Florentino Sande S.A.	Uruguay	93
	31 de octubre	Temis, S.A.	Paraguay	17
		<i>Total</i>		320
2008	2 de enero	Panificio Laura Ltda.	Brasil	202
	21 de febrero	Activos y Marcas "Firenze"	Brasil	185
	25 de marzo	Lido Pozuelo	Honduras	227
	2 de abril	Plucky S.A.	Uruguay	123
	30 de abril y 16 de junio	Nutrella Alimentos	Brasil	1580
	1 de mayo	Activos y Marcas "Galletas Gabi"	México	256
		<i>Total</i>		2573
2009	21 de enero	Weston Foods Inc.	EE.UU.	35014
	Varias	Negocios y activos varios	Varios	188
		<i>Total</i>		35202

Fuente: Bimbo, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Cuadro 40.**Bimbo: porcentaje de ventas netas y utilidad por región**

	<i>2007</i>		<i>2008</i>		<i>2009</i>	
	<i>% ventas</i>	<i>% utilidad</i>	<i>% ventas</i>	<i>% utilidad</i>	<i>% ventas</i>	<i>% utilidad</i>
México, Europa y Asia	68.8	92.6	66.6	92.5	47.6	62.2
Estados Unidos	22.9	3.2	21.9	1.7	42.8	35.3
Latinoamérica	10.5	4.2	13.8	5.8	11.7	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Bimbo, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Cuadro 41.

Bimbo: porcentaje de activos totales por región

	2007	2008	2009
México, Europa y Asia	61.7	58.8	33.6
Estados Unidos	24.6	22.9	53.0
Latinoamérica	13.6	18.3	13.5
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Bimbo, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Figura 6.

Bimbo en el mundo



Desgraciadamente la información que Bimbo provee es poco precisa para dar cuenta de su relación de activos, utilidades y ventas en el exterior como porcentaje del total, ya que aglutina los datos de Europa y Asia con los de México (cuadros 40 y 41), si bien se estima que de este bloque regional, México es el mercado principal. Pero su mercado no se limita al monopolio en México, se ha transnacionalizado mediante operaciones e inversiones en: Estados Unidos, Guatemala, el Salvador, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Perú, Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay, Brasil y China. En

total, cuenta con 39 plantas en México, 34 en Estados Unidos, 19 en Sudamérica, 5 en Centroamérica y 1 en Asia (figura 6). Por ello es actualmente la segunda panificadora del mundo. En 2009 Bimbo realizó una fuerte inversión transfronteriza por 2500 millones de dólares al adquirir Dunedin en Estados Unidos (CEPAL, 2010: 69).

El caso de Bimbo es de los más evidentes en su involucramiento con la política, por sus conexiones con el conservadurismo mexicano (el PAN y el PRI). Particularmente, el político priísta Fernando Lerdo de Tejada, quien ha sido legislador, está casado con Marinela Servitje Montull, hija de Lorenzo Servitje Sendra, el iniciador de Bimbo; Lerdo de Tejada es parte del consejo de administración de Bimbo (cuadro 42).

Cuadro 42.
Bimbo: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
Roberto Servitje Sendra	
<i>Propietarios</i>	<i>Suplentes</i>
Roberto Servitje Sendra	Jaime Chico Pardo (Telmex)
Henry Davis Signoret	Paul Davis Carstens
José Antonio Fernández Carbajal (FEMSA)	Javier Fernández Carbajal
Arturo Fernández Pérez	Alejandro Hernández Delgado
Ricardo Guajardo Touché (FEMSA)	Anthony McCarthy Sandland
Agustín Irurita Pérez	José Manuel Irurita Pérez
Luis Jorba Servitje	Jaime Jorba Sendra
Francisco Laregosti Hernández	Ramón Pedroza Meléndez
Fernando Lerdo de Tejada	María del Pilar Mariscal Servitje
José Ignacio Mariscal Torroella	Raúl Obregón Servitje
María Isabel Mata Torrallardona	Javier de Pedro Espinola
Víctor Mike Aúais	Víctor Mike García
Raúl Obregón del Corral	Nicolás Mariscal Servitje
Roberto Quiroz Montero	Rosa María Mata Tollardona
Alexis E. Rovzar de la Torre	Vicente Corta Fernández
Lorenzo Sendra Mata	Jorge Sendra Mata
Daniel Servitje Montull	Pablo Elizondo Huerta

Fuente: Bimbo, página electrónica.

Servitje es célebre también por sus manifestaciones conservadoras y la presión que hace en contra de expresiones que no cumplen con sus criterios personales en los medios de difusión masiva, desde la coacción usando como palanca los patrocinios de Bimbo, hasta su activismo en asociaciones como “A favor de lo mejor”, patrocinada por Bimbo. Pero esto no es nuevo, a inicios de los 1960s creó la Unión Social de Empresarios Mexicanos (USEM), afiliada a la red internacional de empresarios católicos (Frausto Crotte, 2007: 255).

Durante el sexenio foxista, la familia Servitje tuvo una cercanía estrecha con Marta Sahagún de Fox y su fundación “Vamos México”, lo que se vinculó con una triangulación de fondos públicos, una vez que el fideicomiso Transforma México (Lotería Nacional) comenzó a apoyar a las asociaciones civiles de empresarios como: Claudio X. González, Lorenzo Zambrano, Carlos Slim, Roberto Hernández, Emilio Azcárraga y Lorenzo Servitje; en este último caso, “... los Servitje donaron un millón a la fundación privada de la esposa del Presidente y que recibieron del fideicomiso gubernamental cien veces más (Frausto Crotte, *op. cit.*: 266).

G. Grupo Alfa

Grupo Alfa es también parte del emblemático Grupo Monterrey, lo que se aprecia en el control familiar que centra la presidencia del consejo de administración en Armando Garza Sada, nieto de Roberto Garza Sada (Visa). Alfa surge de la división de Visa, y es un conglomerado industrial que actualmente incluye a Alpek (petroquímicos), Nemark (autopartes de aluminio), Sigma (alimentos refrigerados) y Alestra (telecomunicaciones). Con Nemark es líder en la fabricación de cabezas y monoblocks de aluminio de alta tecnología. Con Alpek es el cuarto productor mundial del petroquímico PTA y el segundo en PET en América; su empresa Indelpro es la única que produce polipropileno en México. Sigma representa una relevante productora de carnes frías y lácteos, y tiene buena participación en el mercado de telecomunicaciones con transmisión de voz, datos e internet gracias a Alestra.

Cuadro 43.
Grupo Alfa: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>
Armando Garza Sada
José Calderón Rojas
Enrique Castillo Sánchez Mejorada
Valentín Díez Morodo (Grupo Modelo)
Francisco Javier Fernández Carbajal
Dionisio Garza Sada
Álvaro Garza Medina
Claudio X. González Laporte
Ricardo Guajardo Touché (FEMSA)
David Martínez Guzmán
Adrián Sada González (Vitro)
Federico Toussaint Elosúa
Guillermo F. Vogel Hinojosa
<i>Secretario</i>
Carlos Jiménez Barrera
Fuente: Grupo Alfa, página electrónica.

Alpek tiene 18 plantas distribuidas en tres países; tres plantas en Estados Unidos, seis en México y una en Argentina. Alpek representa el 46% de las ventas de Grupo Alfa, el 38% de sus activos y el 40% de sus ganancias antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización (EBITDA) según datos de 2009.

Nemak tiene 27 plantas que se distribuyen alrededor de 12 países; una en Canadá, dos en Estados Unidos, tres en México, una en Brasil, una en Argentina, dos en Alemania, una en República Checa, una en Polonia, una en Hungría, una en Austria, una en Eslovaquia, y una en China. Tiene una alianza del 7% con la automotriz estadounidense Ford. Nemak contribuye con el 24% de las ventas, el 36% de los activos y un EBITDA del 24% del Grupo Alfa.

Sigma opera 31 plantas y 144 centros de distribución; cuya distribución geográfica es: dos plantas en Estados Unidos, diez en México, una en El Salvador, una en Costa

Rica, una en República Dominicana y una en Perú. Sigma representa en 26% de las ventas de Alfa, el 17% de los activos del mismo y su EBITDA el 26% del Grupo.

Alestra tiene una alianza con la gigante de las telecomunicaciones, la estadounidense AT&T; se enfoca solamente al mercado mexicano con presencia en 12 estados. Alestra contribuye con el 4% de las ventas del Grupo Alfa, el 65% de los activos y su EBITDA representa el 10% del Grupo.

Figura 7.
Grupo Alfa en el mundo



Cuadro 44.

Alfa: porcentaje de ventas nacionales y en el extranjero

	2007	2008	2009
Nacionales	46	46	48
En el extranjero	54	54	52

Fuente: Grupo Alfa, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

Nota: Las ventas en el extranjero incluyen exportaciones desde México y operaciones de filiales.

En conjunto, la expansión transnacional de Alfa implica que más del 50% de sus ventas se realicen en el extranjero (entre exportaciones desde México y operaciones de filiales) (cuadro 44). Como parte de los procesos de apertura y competencia, Alfa como la mayoría de los grupos nacionales, ha tenido que replantearse su tamaño; así, en 2001 vendió su cadena de tiendas Total Home a la estadounidense Home Depot, y su división siderúrgica Hylsamex a la argentina Techint.

H. Vitro

Vitro es otra de las empresas derivadas del Grupo Monterrey, es uno de los mayores fabricantes de vidrio en el mundo, por haberse fundado en 1909 en la ciudad reiomontana tiene una experiencia de casi 100 años, y se dedica actualmente a las divisiones de vidrio plano y envases. Produce tanto para la industria automotriz y la construcción, e igualmente en envases de vidrio para refrescos, cervezas, vinos y licores, cosméticos, farmacéuticos y alimentos. Vitro Envases tiene seis plantas en México, dos en Centroamérica y una en Sudamérica. A través de su subsidiaria en Estados Unidos, Vitro Packaging, Inc., Vitro vende al mercado norteamericano. La división de vidrio plano se enfoca al mercado automotriz y para la construcción, atendiendo a mercados de todo el continente, Europa, Asia y el Medio Oriente.

Cuadro 45.
Vitro: porcentaje de ventas en el exterior

	2005	2006	2007
Ventas Nacionales	41	43	44
Exportaciones	26	23	23
Subsidiarias en el extranjero	33	34	32
Total	100	100	100

Fuente: Vitro, Reporte Anual presentado a la BMV, 2009.

En total, además de las plantas en México, Vitro tiene plantas productoras en Estados Unidos (Vitro America y Vitro Packages, en cada una con el 100% de posesión),

Guatemala (Empresas Comegua, 49.7%), Bolivia (Vidrio Lux, 100%), Colombia (Vitro Colombia, 100%), España (Vitro Cristalglass, 60%), Portugal (Vitro Chaves, 60%) y Francia (Vitro Cristalglass France —Verre et glaces d'Épinay—, 100%) (figura 8). La transnacionalización de Vitro ha significado que poco más del 30% del total de sus ventas, como producto de sus subsidiarias, se realicen en el extranjero (cuadro 45).

Figura 8.
Vitro en el mundo



La información que presenta Vitro en sus reportes anuales, así como la que publica en su sitio en internet es quizá la más escueta de los grupos transnacionales mexicanos, pero para 2007 se sabe que del total de activos en el exterior, el 33.7% estaban en Estados Unidos, el 39.2 en Centro y Sudamérica, y el restante 27% en Europa.

Entre los hechos que han marcado la reorganización de Vitro, destaca la privatización bancaria de los 1990s que le hizo posible tomar participación accionaria en Serfín, así como Visa lo hizo en Bancomer; bancos que a la postre fueron enajenados a las firmas españolas Santander y BBVA. Asimismo, incursionó en la petroquímica.

Su gran apuesta por la transnacionalización se centró en la adquisición en 1989 de la productora de vidrio Anchor Glass por 900 millones de dólares, una empresa que tenía el 26% del mercado estadounidense, pero atrasada tecnológicamente y con fuertes problemas financieros (Pozas, 2006). Tras no resolver los problemas de endeudamiento para solventar el compromiso de adquisición de Anchor Glass y malas inversiones nacionales, Vitro terminó perdiendo tanto el Banco Serfín como Anchor Glass en 1997.

En 1995 adquirió por 8 millones de dólares Vidrio Lux, la principal productora del vidrio en Bolivia, en 1996 compró la empresa colombiana Vitemco; en 2001 nace Vitro Cristalglass, cuando adquirió el 60% de la empresa española Vidrio Cristalglass, para cubrir el mercado arquitectónico europeo, más tarde en 2008 compró la empresa francesa Verre et glaces d'Épinay. Sin embargo, tras el fracaso de Anchor Glass y la pérdida de Serfín, Vitro se ha centrado en su mercado inicial de envases, aunque con un mercado competido por los envases de PET, y su especialización en vidrio automotriz, recomponiéndose paulatinamente a partir de una seria merma en sus activos.

Cuadro 46.

Vitro: Consejo de Administración

<i>Presidente</i>	
Adrián Sada González	
<i>Propietarios</i>	<i>Independientes</i>
Julio Escamez Ferreiro	Alejandro Garza Lagüera
Tomás González Sada	Manuel Güemez de la Vega
Hugo Alejandro Lara García	Ricardo Martín Bringas (Soriana)
Jaime Rico Garza	Carlos F. Muñoz Olea
Federico Sada Melo	Jaime Serra Puche
Joaquín Vargas Guajardo	
Andrés A. Yarte Cantú	
<i>Secretario</i>	
Alejandro F. Sánchez Mújica	

Fuente: Vitro, página electrónica.

Para lo anterior se centró en su especialización en la rama y abrió la propiedad de la empresa al mercado, distanciándose de su propia tradición ya que se le conoce como una de las empresas de mayor control familiar (Sada Zambrano y Sada González), y sólo recientemente las tensiones internas han dado pie a una recomposición, producto de eso, Alfredo Harp Helú se hizo del 9.9% de las acciones de Vitro que pertenecían a Adrián Sada González, presidente del consejo de administración¹⁷ (cuadro 46). Sin embargo, es reconocido que por las características de su mercado y la escasa innovación llevada a cabo por la empresa, su frontera está determinada por las limitaciones del mercado, que no es una de las ramas dinámicas. Desde su origen estuvo centrada en el mercado interno, aprovechando las facilidades de la ISI y el proteccionismo, llegó a ser un conglomerado importante en los 1980s.

I. Balance sobre el desempeño de las ETN mexicanas

Con base en lo revisado hasta ahora, lo que nos ocupa es justamente la evaluación de las experiencias de las empresas transnacionales mexicanas, en la perspectiva del objetivo central del desarrollo. Como hemos visto en este capítulo, la transnacionalización de los grandes grupos nacionales no es un proceso totalmente homogéneo, en él concurren diferentes grados, modalidades y alcances.

En todos los grupos analizados prevalece el control familiar, lo que es un factor de riesgo ya que tienen el poder para determinar a la mayoría de los miembros del consejo de administración y determinar el resultado de las votaciones que requieran la aprobación de los accionistas; a pesar de haberse abierto a inversionistas extranjeros y de trabar alianzas con capitales extranjeros, el control se mantiene centrado en el bloque familiar por medio de alianzas o acuerdos *de facto*, lo que sitúa al bloque como accionistas de control y no garantiza la protección a los intereses de los accionistas minoritarios. Se puede apreciar en la estructura de los diferentes consejos el predominio de

¹⁷ Y podría llegar a controlar hasta un 14.39% por las acciones en poder de Esther Cueva de Sada, María Alejandra Sada González y Adrián Sada Cueva. <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/04/29/alfredo-harp-vitro-compra>>

familias directas y vinculadas; lo que es más claro en las corporaciones derivadas del llamado Grupo Monterrey.

Es necesario distinguir también que el conjunto de grandes empresas nacionales transnacionalizadas se desempeña en dos terrenos: por un lado el de ramas industriales maduras (*comodities* y bienes de consumo directo), y por el otro el de servicios de telecomunicaciones. En el primer bloque se reconocen desde grandes competidores de impacto global como Cemex, hasta grupos de transnacionalización mucho más acotada y centrada en el predominio del mercado interno como impulso para inversiones foráneas como las de bebidas y alimentos. Quedan en una posición más limitada empresas como Vitro, incrustada en una rama industrial vieja. En conjunto, para estas empresas ha sido central el respaldo gubernamental que afianza su posición monopólica, lo cual como hemos insistido fue reconocido explícitamente desde el gobierno de Carlos Salinas durante el diseño institucional de la reforma neoliberal, en la cual se les confirió el papel de los actores centrales de la competencia nacional frente a la globalización.

En el otro plano destacan las empresas de telecomunicaciones: América Móvil (controladora de Telcel y las filiales en el extranjero) y Telmex; es necesario reconocer que se trata de organizaciones que venden el servicio final al consumidor, mas no se desarrollan tecnologías propias, sino que son adquiridas a desarrolladores internacionales como la empresa canadiense Nortel, uno de los principales proveedores de tecnología de Telmex¹⁸. Además están los proveedores de aparatos y equipos de red como: Apple, Nokia, Research in Motion (RIM), Sony-Ericcson, Huawei, Motorola, LG y Samsung¹⁹.

A su vez, es importante señalar que las telecomunicaciones son sectores con fuertes barreras a la entrada ya que, en concreto la telefonía, representan mercados virtualmente monopólicos por el costo de la infraestructura. Si bien América Móvil tiene

¹⁸ Nortel suministra a Telcel (América Móvil) el servicio de servidor de señalización en telefonía móvil, lo que permite que cada teléfono identifique la señal enviada a otro. Además, Nortel provee a Telmex servicios de telefonía IP y multimedia para la entrega de una nueva oferta Hosted IP PBX para las empresas medianas y grandes de todo el país <<http://www.nortel.com>>.

¹⁹ Telmex y América Móvil ofrecen contenido suministrado por distribuidores independientes, incluyendo tonos, juegos de texto, videojuegos, imágenes a color e imágenes animadas, además de subcontratar a proveedores de servicios para ciertas funciones tales como las de facturación y atención a clientes, todo lo cual conlleva el uso de derechos de propiedad industrial. (América Móvil, 2009).

una posición de avanzada en la telefonía móvil en el continente, lo que aparentemente la sitúa como una empresa dinámica en un sector de frontera, en sí no produce tecnología ya que compra los derechos para el desarrollo como oferente en mercados nacionales y trasladarla a países similares (transnacionalización como intermediario).

El sector de la telefonía móvil a nivel mundial es un oligopolio que tiene barreras a la entrada, cuya estructura para el diseño de *software* se centra en productores de Norteamérica, Europa y Asia (Japón y Corea del Sur) como Nokia, Samsung, Motorola, Apple, LG y Sony-Ericsson, entre otras. Países como México se insertan en ese oligopolio en dos niveles; el comercial, como franquiciatarios que reciben los sistemas de grandes compañías para la oferta al consumidor final, por lo que su aportación es meramente organizativa ya que su posición monopólica las exenta de innovar incrementalmente; o bien como productores de *hardware*, por medio de las plantas de empresas transnacionales parte de ese oligopolio, que controlan las cadenas globales.

En conjunto, en el desempeño de las grandes empresas mexicanas se revelan debilidades productivas *estructurales* de México. La gran empresa se halla en condiciones "cómodas" de obtención de rentas a partir de su predominio en el mercado doméstico. Independientemente del sector, detectamos un uso faccioso de su poder de representación en el aparato del estado que les permite financiar su expansión interna a costa de la sociedad. Aquí cabe el caso de Cemex que tiene es el líder de un cártel del mercado interno, contando con el apoyo estatal; eso le permite vender el cemento en el mercado interno entre 15 y 30% por encima del precio internacional, o el monopolio de Bimbo que se vale de su posición para ofrecer productos de baja calidad nutricional y a un alto precio. En el otro extremo están las empresas de telecomunicaciones, en el que Telmex y Telcel que gozan de protección política para imponer sobrepuestos en sus servicios. En general todos los consorcios gozan de una ventaja política de este tipo que convierten en renta depredadora.

Es así que el desinterés por el desarrollo tecnológico se manifiesta como fruto de una matriz institucional que prevalece en el país, como asentamos en el capítulo anterior; esa misma que preserva intereses del gran capital, al mantenerlo al margen (protegido) de la competencia internacional, y asimismo, de que las actividades de mayor im-

pacto tecnológico son tarea de las transnacionales foráneas asentadas en México. Ello se refleja en la escasa competitividad del país, y en su rezago tecnológico frente a otras naciones de desarrollo similar.

Autores como Basave identifican que: "(...) ciertos grupos empresariales mexicanos cuentan con las capacidades de producción y las ventajas comparativas en escala regional o mundial que les permite desempeñar este papel de centro aglutinador (*core unit o core industry*) en determinadas ramas manufactureras" (*op. cit.*: 438). Empero, el desempeño de los grandes grupos no cumple esa función aglutinadora al prevalecer el rentismo de los propietarios; una estrategia de encadenamientos de valor exige la organización a partir de las políticas de Estado que encaminen a los grandes capitales y los pongan en el contexto socialmente mayor del desarrollo nacional.

A estas condiciones estructurales, hay que añadir la afectación coyuntural propia de la crisis global irrupida en 2008, misma que ha derivado en condiciones adversas para los inversionistas mexicanos, que han mermado su actividad en comparación con años anteriores. De acuerdo a UNCTAD, México en 2007 invirtió 8000 millones de dólares, mientras que en 2008 las cifras bajaron hasta 686 millones de dólares (2009: 24). La relación frente al capital externo, en cuanto a movimientos transfronterizos de inversión extranjera directa, significó un saldo negativo (-358 millones de dólares). A pesar de lo anterior, las empresas del gran capital mexicano participan fuertemente dentro de la expansión de inversionistas latinoamericanos, en 2009 fue el segundo mayor inversionista de la región, con 7598 millones de dólares, cifra considerada favorable por la gran merma de inversión en 2008 (CEPAL, 2010).

CAPÍTULO V
LA REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL EN MÉXICO Y EL PAPEL
DEL GRAN CAPITAL

Se ha comparado, atinadamente, una democracia que funciona bien con un taburete de tres patas. El gobierno, la economía y la sociedad civil han de estar equilibrados. Si una domina sobre las otras, las consecuencias son nefastas.

—Anthony Giddens, *Un mundo desbocado*

1. Introducción

El ciclo de desarrollo industrial de largo plazo que siguió la economía mexicana desde fines de los 1940s, pareció insertar al país en la economía del aprendizaje, sobre todo en los 1960s; pero ese potencial se fue diluyendo rápidamente y el proceso culminó en una crisis estructural de carácter fiscal y la externa, lo que derivó en la crisis de sobreendeudamiento que hizo inviable la continuidad de la economía sobreprotegido y burocratizada como hemos atendido en capítulos anteriores.

La reestructuración económica que vino a continuación respondió a una necesidad real de recuperar la senda del crecimiento bajo nuevas reglas como el repliegue del Estado y la reestructuración controlada por la alianza entre el capital nacional y el extranjero. Pero con ello el país se desvió del aprendizaje social y limitó la competitividad. Por lo cual, en el terreno de la economía globalizada, México ha quedado inserto de forma pasiva al prolongar una trayectoria de dependencia tecnológica del exterior.

El epígrafe anterior sugiere un equilibrio deseable, mas no necesariamente realista, que podría descansar sobre una correlación de fuerzas abstracta en una sociedad avanzada, pero que aun en ella soslaya las asimetrías de poder que son concretamente existentes en toda sociedad capitalista. Ante lo cual es necesario reconocer que la es-

estructura de poder se concentra en la coalición dominante que unifica el poder del Estado y el poder económico. Esto es particularmente importante para evaluar en este capítulo la vía inserción internacional y sus consecuencias en el desarrollo nacional, tras haber estudiado las particularidades de la transnacionalización del gran capital en la modernización neoliberal.

A lo largo de la investigación se han expuesto las principales causas que explican la formación de grandes capitales nacionales que se proyectan más allá de las fronteras del país y juegan su carta en los procesos regionales y globales. Hemos sugerido que si bien es importante su expansión a otras latitudes mediante la exportación de capital para situarse en espacios alternos al nacional, en la perspectiva más amplia del desarrollo económico, para México como para otros países tardíos, es de gran importancia considerar la magnitud con la que se relacionan los procesos de transnacionalización y el desarrollo endógeno del espacio nacional. Es por eso que en este capítulo nos referiremos a la vinculación entre la transnacionalización y la estructura económica mexicana, con miras a reconocer cómo afronta México la competencia mundial y evaluar el efecto sobre la reinscripción y la vía del desarrollo nacional.

2. La modalidad neoliberal de inserción a la globalización

Agotada la estrategia de sustitución de importaciones y exhaustos sus mecanismos fiscales de promoción, la economía mexicana quedó forzada a una reestructuración que a la postre debilitó su núcleo endógeno. Los ajustes neoliberales se han expuesto y discutido en diversos autores, de manera que nos limitaremos a destacar los aspectos esenciales. Lo que nos interesa es concluir el análisis del papel jugado por el gran capital en ese proceso.

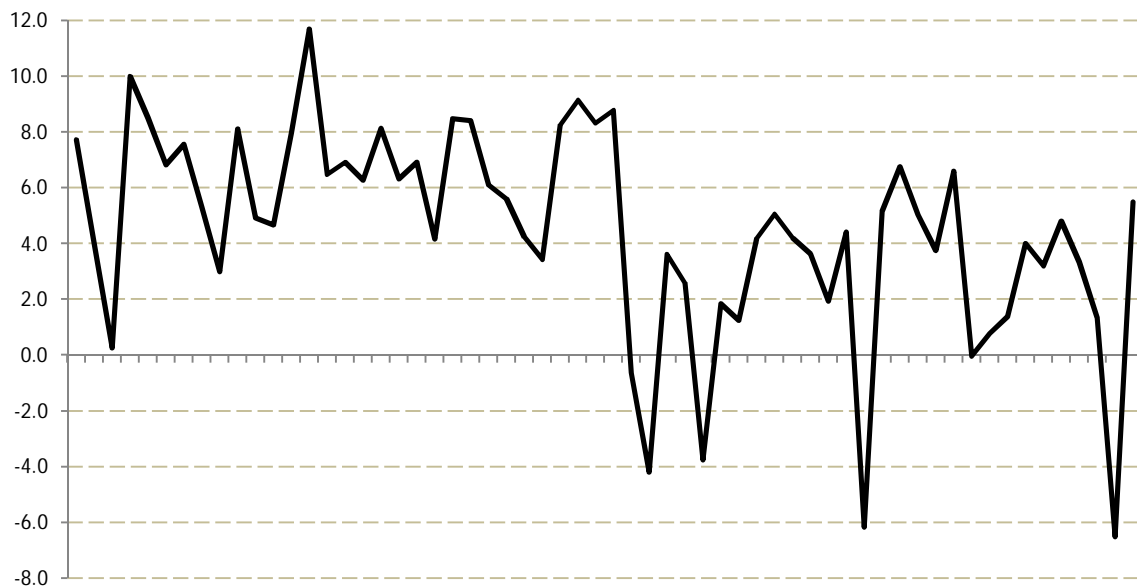
El avance en la apertura de las economías las hizo más interdependientes y las expuso a una competencia de grado cualitativo. Comparada con los países tardíos tipo "A", la respuesta nacional fue además de tardía, subordinada. México quedó en gran medida bajo el imperio del Consenso de Washington y por ende del neoliberalismo. Ante el recrudecimiento de los procesos inflacionarios, el país requirió de políticas es-

tabilizadoras y más tarde una reforma estructural que afectó significativamente el ritmo y la naturaleza del proceso de crecimiento (Benavente *et al.*, 1996: 54).

El proceso se inició ante la crisis de la deuda externa, el desequilibrio fiscal del sector público y una secuela de devaluaciones y estancamiento económico, lo que fincó la idea de que nuestro país requería de un cambio esencial en su modelo económico, para lo cual se persiguió la eficiencia de las medidas de ajuste que si bien sirvieron para enfrentar la compleja adversidad compuesta por la insuficiencia endógena del modelo de economía cerrada (sobre protegida y burocratizada), así como las adversidades externas asociadas a la crisis del fordismo-keynesianismo, a la postre afectaron las bases productivas de la economía mexicana, lo que se refleja en el comportamiento histórico de su ritmo de crecimiento, que muestra una tendencia decreciente a partir de los 1980s (gráfico 1).

Gráfico 1.

México: Producto Interno Bruto anual real



Fuente: Elaborado con base en Banxico, Informe Anual, varios años, y CEPAL, *América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008*.

Dentro de esas transformaciones tuvo lugar una nueva relación con el sector externo. Para esto, se redefinieron las condiciones formales a partir de 1986 cuando ocurrió el ingreso de México al GATT, el antecedente de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo que formalizó el desmantelamiento del proteccionismo, la eliminación de licencias a la importación y la disminución de aranceles. En el marco de las políticas liberalizadoras de los 1980s y con el soporte del Consenso de Washington, el Estado mexicano paulatinamente adoptó una política industrial pasiva y en el mejor de los casos horizontal. La discriminación favorable de actividades industriales quedó virtualmente vetada desde la expedición del Programa Nacional de Fomento a la Industria y Comercio Exterior (PRONAFICE) en 1984¹. La idea dominante era que las fuerzas del mercado generarían la mejor asignación de los recursos productivos. A partir de esa premisa, la industria nacional ha quedado expuesta a condiciones drásticas, que han implicado el cierre masivo de pequeñas y medianas empresas que no han logrado prevalecer frente a productos más competitivos del exterior, lo que genera un efecto negativo directo sobre el empleo. Si bien, por otra parte, el consumidor se ha beneficiado de una mayor oferta de productos y precios competitivos en algunas industrias en la que se amplió la concurrencia.

El fundamento teórico de esta posición aperturista tiene asidero en las doctrinas librecambistas puestas de nuevo en boga en el mundo desde los 1970s. Aquello que por lo común se conoce como pensamiento neoliberal, promueve la creencia en el beneficio del intercambio y los efectos positivos de la inversión extranjera sobre los países receptores. Las estrategias adoptadas por las economías dinámicas de Asia tuvieron elementos de libre comercio, pero subordinados a políticas industriales activas, que implicaban a la vez dosis elevadas de proteccionismo y de *aprendizaje* (Wade, 1999).

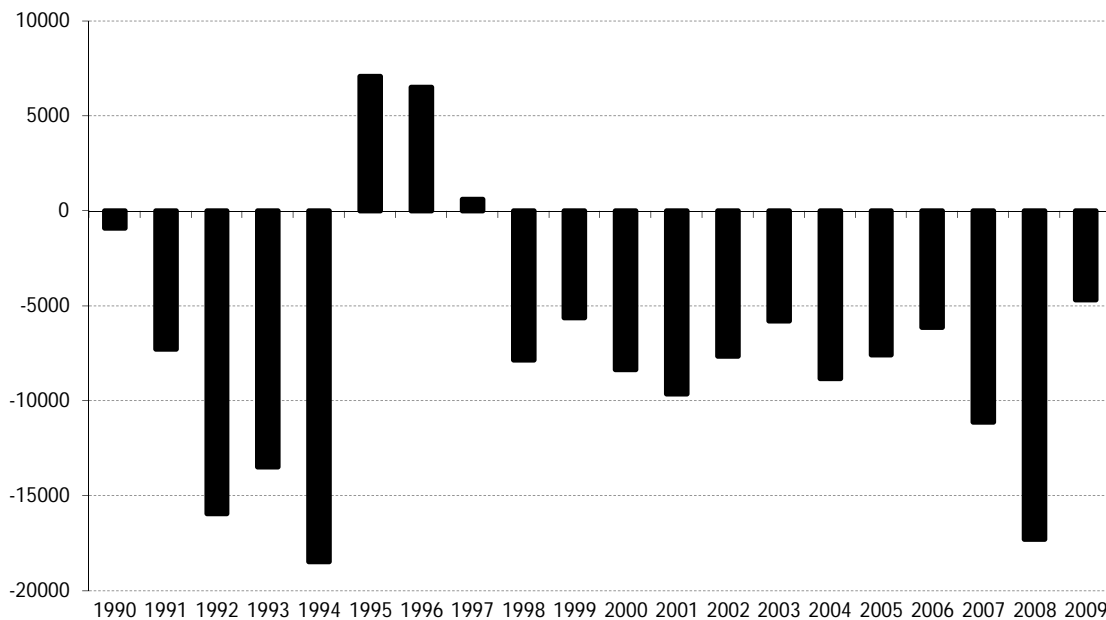
Siguiendo esa línea, México es actualmente una de las economías más abiertas del mundo; tiene 12 tratados de libre comercio (TLC) firmados con 43 países del mundo, 6 acuerdos de complementación económica (ACE) y 23 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI). El efecto se observa atendiendo el

¹ Mecanismo mediante el cual se eliminaron los subsidios a las exportaciones pero los mantuvo a las importaciones.

coeficiente de apertura de la economía nacional, que ha pasado de poco menos del 30% a inicios de los 1990s, a más del 60% en la época actual².

Sin embargo, lo que parecería ser una apertura necesaria acorde con las condiciones históricas cambiantes, puede considerarse también una sobreexposición de la economía nacional al exterior, producto de una apertura pronta y descuidada, que desmanteló los instrumentos de protección sin atención a los motores endógenos de crecimiento. Como puede verse en el gráfico 2, salvo los años concernientes a la crisis desencadenada en 1995, en que por la devaluación se abarataron las exportaciones mexicanas, el resto del tiempo México ha tenido una balanza comercial deficitaria.

Gráfico 2.
México: balanza comercial (millones de dólares)



Fuente: Elaborado con base en Banxico, *Informe Anual*, varios años.

Tomemos en cuenta que del ingreso de México al GATT en 1986, se pasa a la firma en 1993 de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos –aun la principal potencia económica mundial– y Canadá; al respecto, es importante reconocer que se

² Suma de exportaciones más importaciones sobre el producto, calculado con base en datos de los *Informes Anuales* de Banxico.

han manifestado efectos duales, ya que por un lado ha implicado una mayor competencia, modernización productiva, acceso a capitales y tecnología, pero por otro lado, ha revelado el desplazamiento de ramas y la ruptura de cadenas productivas, lo que se ha manifestado en mayor desempleo, aumento de la emigración, desatención de la agricultura y demás efectos adversos relacionados a las asimetrías entre estos dos tipos de economías.

Paralelamente, el vínculo comercial de México en el marco del TLCAN se concentra en Estados Unidos, país al que actualmente se destinan 80 por ciento de las exportaciones (aunque a inicios de la década se dependía en el 90% de las ventas a Estados Unidos); mientras que el comercio con Canadá ocupa un lugar marginal pero deficitario de poco más de 2% en exportaciones y 3% en importaciones.

Si bien el comercio ha estado históricamente ligado a la relación con Estados Unidos, las opciones formales de diversificación del comercio no parecen haber sido plenamente aprovechadas, en el marco de los acuerdos comerciales a los que se tiene acceso. En 1999, por ejemplo, el 88.9% de las exportaciones se dirigían hacia Estados Unidos, y para 2008 solamente fueron el 80.2%. Ello no significa, empero, que México haya procurado otros mercados por encima del estadounidense gracias a la búsqueda sistemática y decidida por la reorientación del comercio exterior.

La declinación relativa de exportaciones a Estados Unidos se explica por el desplazamiento de México por China como proveedor de Estados Unidos (gráfico 3); actualmente China es el máximo vendedor a Estados Unidos, seguido de Canadá en segundo y México en tercer puestos.

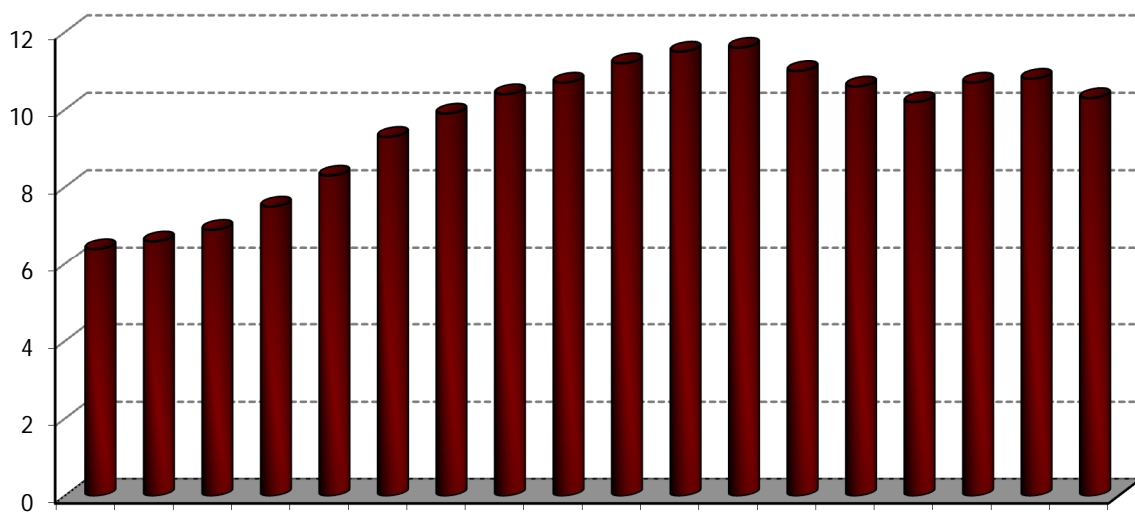
En el marco esa relación con el exterior, como efecto de la sobrevaluación cambiaria, a pesar de que México es un exportador importante, depende más aún de importaciones; y dada la relación comercial que privilegia al gran capital refuerza los tratados de comprador, lo que da como resultado que México termine por ser importador neto; por ejemplo, en la industria automotriz se favorecen las importaciones desde países de desarrollo similar (v. gr. Volkswagen de Brasil).

Otro rubro de gran importancia es el comportamiento de la inversión extranjera, ya que como se sabe, la política económica está influida en buena medida por la movili-

dad de capitales. Los efectos de la inversión extranjera son potencialmente virtuosos si se sintonizan, en su vertiente de inversión directa, con una política de desarrollo basada en el fomento productivo que aliente el aprendizaje y la transferencia de tecnología, y en cuanto a la inversión indirecta, los beneficios se derivan si ésta se plasma para el financiamiento interno de actividades productivas. En el caso mexicano la participación porcentual de la inversión de cartera ha crecido, pasando de poco más de 2% al inicio de la década a casi 40% para el 2009 (gráfico 4). Este comportamiento se asocia con la política financiera aperturista, que sostuvo la idea de que la movilidad de capitales acarrearía un reacomodo en el comportamiento de los agentes, supuestamente alentador para la inversión mexicana, ya que los capitales foráneos incentivarían la actividad de los agentes internos en el terreno de las grandes inversiones.

Gráfico 3.

EE.UU.: participación porcentual de las importaciones procedentes de México



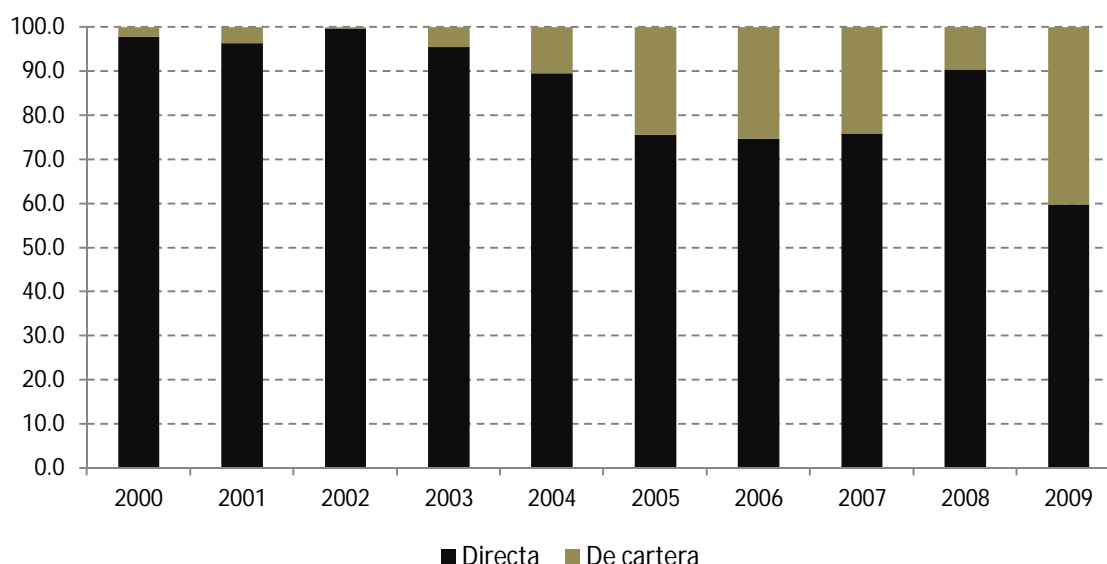
Fuente: Elaborado con base en el Buró del Censo del Departamento de Comercio de EE.UU., y Banxico, *Informe Anual*, 2009.

A lo anterior debe añadirse la organización estructural del mercado nacional, que desde fines de los 1960s permitió que los grandes grupos empresariales comenzaran

a dominar los sectores más rentables de la industria mexicana, siguiendo políticas tecnológicas conservadoras y dentro de una delimitación del terreno con el capital extranjero. Su ascenso significó un reacomodo en la coalición dominante que tenía una formación burocrática, con estricto control del mercado interno. El resultado fue un sesgo anti-exportador y una falta de interés por la modernización y el desarrollo tecnológico.

Gráfico 4.

México: participación porcentual de la inversión directa y de cartera en la inversión extranjera total



Fuente: Elaborado con base en Banxico, *Informe anual*, varios años.

Nota: Los datos para 2009 son preliminares.

El pasaje a la apertura y la desregulación se tradujo en nuevas reglas en el reparto de los espacios de rentabilidad. El Estado transfirió discrecionalmente su aparato empresarial a grupos y personajes seleccionados, que al mismo tiempo tenían acceso o poder de definición de las políticas en curso. Ello creó una nueva fuerza capitalista que exigió un reacomodo en la coalición de poder. Los pequeños y medianos empresarios, y los sectores disidentes del gran empresariado, quedaron expuestos a los rigores del modelo aperturista, lo que acentuó el carácter faccioso de la gestión pública. Ese fue el marco en el que se dio la transnacionalización con apoyo público que hemos analizado.

3. Restructuración industrial y posicionamiento del gran capital

Pero los efectos del neoliberalismo no sólo alteraron la esfera circulatoria, sino que implicaron efectos sensibles sobre la industria. La “década perdida” dejó un impacto negativo que se hizo patente en todas las actividades económicas, ya que ninguna de las actividades ha recuperado los niveles previos a la crisis de los 1980s (cuadro 1). Frente a ello, las medidas de liberalización comercial y el resto de ajustes macroeconómicos causaron cambios profundos en el comportamiento económico del país. El resultado es que la estructura productiva se ha alterado sustancialmente, derivando en una reorganización industrial, en la que se entremezclan distintas formas de organización de la producción, la aparición de nuevas formas de inversión y financiamiento. Para el conjunto de la región latinoamericana, Benavente *et al.* (1996) distinguen algunos rasgos sobresalientes de la nueva estructura productiva:

1) La sustitución de la industria manufacturera como motor del crecimiento por los recursos naturales y las industrias procesadoras de materias primas.

2) El sector externo desempeña un papel más importante que en la etapa sustitutiva. Las exportaciones de recursos naturales, alimentos y productos primarios han crecido aceleradamente, pero las importaciones de bienes de capital y productos intensivos en mano de obra lo hacen a un ritmo aun mayor. El resultado es deficitario.

3) El grado de concentración económica ha aumentado, dando como resultado que los grandes conglomerados nacionales y las subsidiarias de las corporaciones transnacionales aprovechen mejor las condiciones operativas abiertas por las políticas públicas y el marco regulatorio que impera en la región.

4) Sólo un pequeño número de países han retomado el sendero del crecimiento con equilibrio, luego de las turbulencias macroeconómicas de los 1980s.

5) La productividad laboral media de la región está aun debajo de los estándares internacionales.

6) Hay una diferencia entre el desempeño de las firmas que han seguido una estrategia proactiva de adaptación, y aquellas que mantienen una actitud defensiva.

Cuadro 1.
México: Producto Interno Bruto por tipo de actividad
Tasa de variación anual y media anual

<i>Año</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>
1980	7.1	19.1	7.0	6.5	12.3	8.4	14.1	3.5	7.3
1981	6.1	14.3	6.3	11.6	14.4	11.3	10.1	5.5	7.3
1982	-2.0	7.6	-2.8	9.7	-7.1	-1.4	-7.5	4.9	3.4
1983	2.0	0.0	-8.2	1.1	-19.2	-7.8	-2.6	3.9	1.6
1984	2.7	2.3	5.1	5.0	5.4	3.9	5.1	5.6	0.9
1985	3.8	0.5	6.1	8.3	2.7	2.6	2.8	4.0	-1.7
1986	-2.7	-2.8	-5.6	3.6	-10.3	-6.9	-3.2	3.9	-1.0
1987	1.4	5.8	2.9	3.7	2.8	0.3	2.9	3.9	0.5
1988	-3.8	0.6	3.2	6.0	-0.4	1.8	2.3	1.5	0.5
1989	-0.1	-0.3	7.9	4.5	1.7	4.6	4.7	3.5	3.1
1990	5.6	3.4	6.8	2.6	9.2	6.2	3.6	4.4	3.1
1991	2.3	1.0	3.4	0.4	4.9	6.1	3.4	4.7	4.5
1992	-1.0	1.3	4.2	3.1	6.7	5.3	5.3	4.6	1.5
1993	3.1	1.8	-0.7	2.6	3.0	0.1	4.0	5.4	3.3
1994	0.2	2.5	4.1	4.8	8.4	6.8	8.7	5.4	1.3
1995	1.8	-2.7	-4.9	2.1	-23.5	-15.5	-4.9	-0.3	-2.3
1996	3.8	8.1	10.8	4.6	9.8	4.8	8.0	0.6	1.0
1997	0.2	4.5	9.9	5.2	9.3	10.7	9.9	3.7	3.3
1998	3.0	2.7	7.4	1.9	4.2	5.6	6.7	4.6	2.9
1999	1.5	-2.1	4.2	15.8	5.0	3.1	7.8	3.6	2.1
2000	0.4	3.8	6.9	3.0	4.2	12.2	9.1	5.5	2.9
2001	5.9	1.5	-3.8	2.3	-5.7	-1.2	3.8	4.5	-0.3
2002	-0.9	0.4	-0.7	1.0	2.1	0.0	1.8	4.2	0.9
2003	3.8	3.7	-1.3	1.5	3.3	1.5	5.0	3.9	-0.6
2004	2.9	1.3	3.9	4.0	5.3	6.4	7.5	4.9	0.4
2005	-0.7	-0.3	3.5	2.0	3.9	4.0	5.4	5.6	2.0
2006	3.8	1.4	5.8	12.2	7.8	5.7	7.6	6.1	2.2
2007	5.2	-0.2	1.9	3.7	4.4	4.7	6.0	4.9	2.4
2008	2.0	-1.5	-0.6	-2.3	3.1	1.9	2.5	5.4	0.5
2009	-0.2	-2.4	-9.9	2.0	-6.4	-13.1	-3.8	-3.4	1.3
2010	5.5	3.5	9.5	2.5	-1.0	12.0	7.5	2.5	1.5
1970-1980	3.4	9.2	7.1	9.4	7.0	6.5	11.4	4.7	6.5
1980-1990	1.2	3.0	2.0	5.6	-0.5	1.3	1.7	4.1	1.8
1990-2000	1.5	2.1	4.5	4.4	3.2	3.9	5.8	3.8	2.1
2000-2010	2.7	0.7	0.8	2.9	1.7	2.2	4.3	3.9	1.0

Fuente: CEPAL, *América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008*.

I Agricultura, caza, silvicultura y pesca

II Explotación de minas y canteras

III Industrias manufactureras

IV Electricidad, gas y agua

V Construcción

VI Comercio, restaurantes y hoteles

VII Transportes, almacenamiento y comunicaciones

VIII Servicios financieros

IX Servicios comunales, sociales y personales

De estos grandes rasgos se desprende que el impacto de las políticas de ajuste sobre el comportamiento industrial ha definido un escenario de mayor heterogeneidad, acorde con mayor clima competitivo que se ha extendido en la región. Sólo algunos sectores y empresas, entre ciertos países han logrado capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias, dejando a otros sectores, industrias y países en condiciones adversas.

Cuadro 2.
México: Producto Interno Bruto por tipo de actividad
Estructura porcentual, 1990-2010

Año	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1990	4.8	7.2	18.8	1.0	6.7	17.9	7.7	17.4	15.7
1991	4.8	7.0	18.7	1.0	6.7	18.2	7.7	17.5	15.8
1992	4.5	6.8	18.8	1.0	6.9	18.5	7.8	17.7	15.4
1993	4.6	6.8	18.3	1.0	7.0	18.2	7.9	18.3	15.6
1994	4.4	6.7	18.2	1.0	7.2	18.6	8.3	18.4	15.2
1995	4.8	6.9	18.5	1.1	5.9	16.7	8.4	19.6	15.8
1996	4.7	7.1	19.5	1.1	6.2	16.7	8.6	18.7	15.2
1997	4.4	7.0	20.0	1.1	6.3	17.3	8.9	18.2	14.7
1998	4.3	6.8	20.5	1.0	6.3	17.4	9.0	18.1	14.4
1999	4.2	6.4	20.6	1.2	6.3	17.3	9.3	18.1	14.2
2000	4.0	6.3	20.6	1.1	6.2	18.2	9.6	17.9	13.7
2001	4.2	6.4	19.9	1.1	5.8	18.0	9.9	18.8	13.6
2002	4.2	6.3	19.6	1.1	5.9	17.8	10.0	19.4	13.6
2003	4.3	6.5	19.1	1.1	6.0	17.8	10.4	19.9	13.4
2004	4.2	6.3	19.0	1.1	6.1	18.2	10.7	20.0	12.9
2005	4.1	6.1	19.1	1.1	6.1	18.4	11.0	20.5	12.8
2006	4.0	5.9	19.2	1.2	6.3	18.5	11.2	20.7	12.4
2007	4.1	5.7	18.9	1.2	6.4	18.7	11.5	21.0	12.3
2008	4.1	5.5	18.5	1.2	6.4	18.8	11.6	21.8	12.2
2009	4.4	5.7	17.8	1.3	6.4	17.4	11.9	22.4	13.1
2010	4.4	5.6	18.5	1.2	6.0	18.5	12.1	21.8	12.6

Fuente: CEPAL, *América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008*.

I Agricultura, caza, silvicultura y pesca

II Explotación de minas y canteras

III Industrias manufactureras

IV Electricidad, gas y agua

V Construcción

VI Comercio, restaurantes y hoteles

VII Transportes, almacenamiento y comunicaciones

VIII Servicios financieros

IX Servicios comunales, sociales y personales

En el caso de México, esa heterogeneidad se expresa en la composición sectorial de la producción nacional, que muestra cómo las actividades de mayor peso se centran en las actividades industriales y de servicios, y refleja el detrimento gradual de las acti-

vidades primarias y las vinculadas al sector público. La actividad manufacturera se ha mantenido cercana a su peso porcentual cercano a una quinta parte del PIB nacional, pero ha habido un incremento del porcentaje de las actividades terciarias (comercio, transporte y servicios financieros) (cuadro 2).

Cuadro 3.

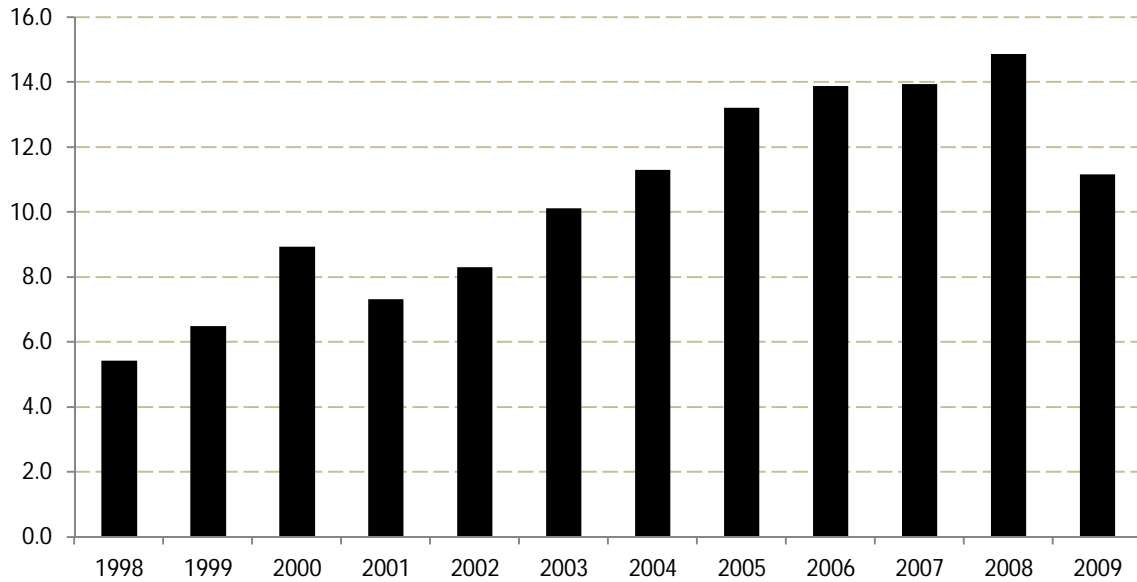
México: exportaciones por sector, estructura porcentual

Año	Agricultura y silvicultura	Ganadería, agricultura y pesca	Industrias extractivas	Industrias Manufactureras
1998	2.9	0.3	5.8	90.7
1999	2.5	0.3	6.9	90.1
2000	2.2	0.4	9.3	88.0
2001	2.1	0.4	7.6	89.7
2002	2.1	0.6	9.4	87.9
2003	2.4	0.7	11.6	85.4
2004	2.4	0.6	13.1	83.9
2005	2.3	0.5	15.4	81.8
2006	2.2	0.5	16.1	81.1
2007	2.3	0.4	16.5	80.8
2008	2.4	0.4	18.0	79.2
2009	2.9	0.5	14.1	82.5

Fuente: Elaborado con base en Banxico, *Informe Anual*, varios años.

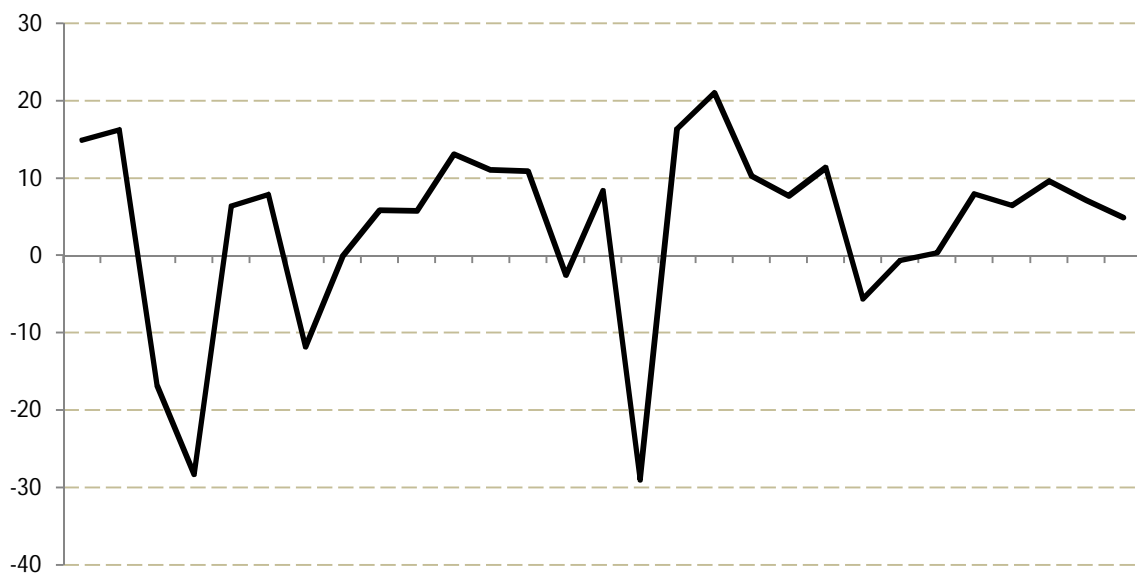
Sin embargo, en cuanto al sector exportador, aunque las manufacturas siguen siendo el motor principal, representando el 80% en el total de exportaciones, en la última década han mermado su importancia (eran el 90%); en correspondencia al planteamiento de Benavente *et al.* (1996), esa recomposición ha sido a favor de las actividades extractivas, particularmente la plata y el petróleo; éste último se ha favorecido por los incrementos en su precio internacional durante los últimos años, lo que incrementa su participación en las exportaciones totales (cuadro 3 y gráfico 5).

Gráfico 5.
México: porcentaje de exportaciones de petróleo crudo sobre las exportaciones totales



Fuente: Elaborado con base en Banxico, *Informe Anual*, varios años.

Gráfico 6.
México: formación bruta de capital fijo
Tasa de variación anual real (2000=100)

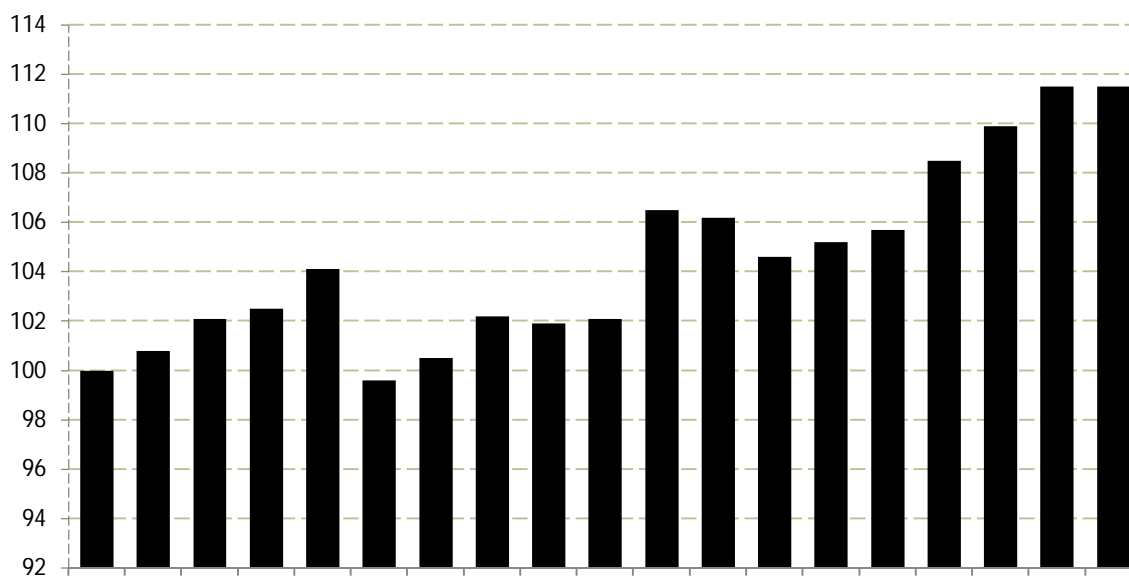


Fuente: Elaborado con base: CEPAL, *América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008*.

Sobre la respuesta de las empresas ante la reestructuración productiva, se aprecia una recuperación de la inversión fija con respecto a la “década perdida”, aunque de forma discontinua y caídas agudas como la ocurrida por la crisis de 1995. En ese marco es conveniente tener en cuenta que el clima macroeconómico no ha logrado una estabilidad en cuanto a crecimiento —más allá de las variables nominales—, lo que resulta insuficiente para incentivar la inversión (gráfico 6). Como expresión de lo anterior, la formación bruta de capital fijo ha atravesado un periodo de inestabilidad desde los 1990s, que ha condicionado su ritmo discreto durante la década actual.

Gráfico 7.

México: Índice de productividad del trabajo (1990=100)



Fuente: Elaborado con base en: OIT, <http://www.ilo.org/empelm/lang--en/index.htm>

Por otra parte, debemos insistir que la estructura empresarial no es homogénea, como se ha mostrado en el capítulo anterior, la estructura empresarial mexicana está muy concentrada en las grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras, que son las que han ganado con la reorganización productiva; el resto ha perdido, el conjunto empresarial compuesto por pequeñas y medianas unidades generalmente de propiedad y gestión familiar, está en condiciones precarias debido a que no han sido capaces de

sobreponerse a los golpes de las crisis de los 1980s, la de 1995, así como la más reciente de 2008-2009, lo que se ha traducido en alta mortalidad empresarial; a lo que hay que sumar la contracción del mercado interno, base fundamental de su rentabilidad, que ha sido castigado por las crisis y las medidas de austeridad posteriores; finalmente, cabe reconocer que su capacidad de adaptación a la apertura y la competitividad es limitada, debido a que su acceso al crédito y la tecnología son escasos, por su precariedad para convenir financiamientos y no disponer de información (Benavente *et al.*, 1996: 63), por lo que su margen de inversión como bloque empresarial está acotado.

Cuadro 4.

Índice de productividad del trabajo, países seleccionados (1990=100)

<i>País</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>	<i>2006</i>	<i>2008</i>
Argentina	100.0	126.7	142.2	133.9	140.4	149.0	159.3
Brasil	100.0	111.3	115.6	114.9	115.0	116.9	126.3
Chile	100.0	135.3	151.5	150.1	157.5	154.2	160.4
México	100.0	99.6	106.5	104.6	105.7	109.9	111.5
Alemania	100.0	108.2	114.8	116.4	118.2	121.9	122.7
Dinamarca	100.0	113.1	123.8	124.1	129.6	133.2	129.0
España	100.0	112.1	111.4	111.1	109.5	107.3	109.6
Finlandia	100.0	116.3	131.5	133.9	140.7	147.0	149.1
Francia	100.0	106.7	114.3	114.8	118.7	121.8	122.6
Italia	100.0	110.3	115.4	113.8	113.3	113.4	112.2
Países Bajos	100.0	104.8	112.7	112.1	116.5	120.1	122.0
Reino Unido	100.0	114.0	127.3	131.3	136.5	141.6	147.4
República Checa	100.0	95.9	107.6	111.2	121.6	134.4	141.6
Suecia	100.0	114.5	129.5	131.3	141.1	149.0	147.9

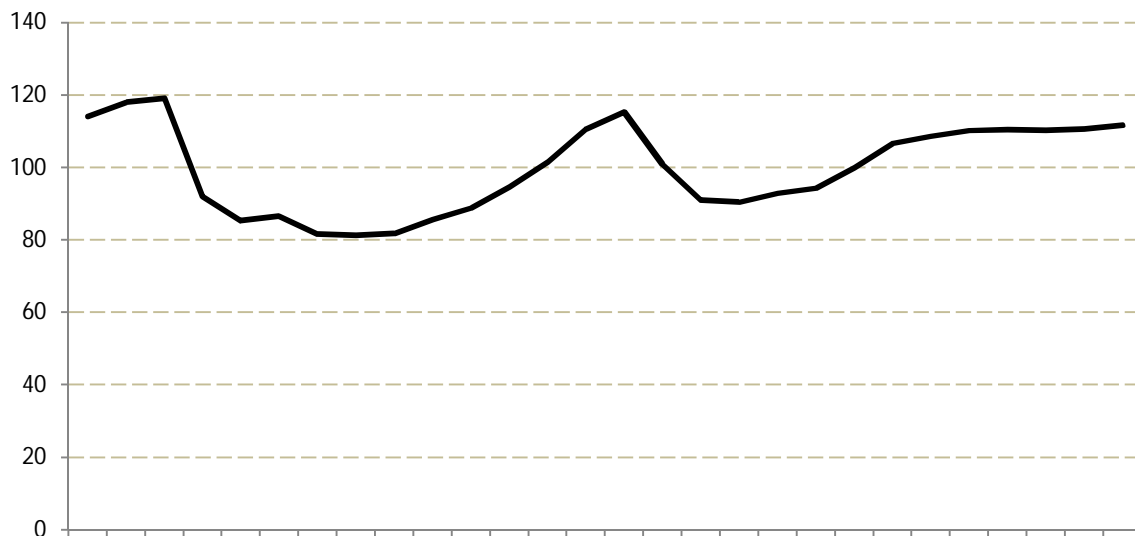
Fuente: Elaborado con base en: OIT, <http://www.ilo.org/empelm/lang--en/index.htm>

Otro indicador importante es la productividad del trabajo, la cual se ha incrementado durante los 2000s (gráfico 7), en respuesta a las exigencias de la apertura económica, que impulsa la adopción de formas de organización laboral flexible y principios organizativos como “justo a tiempo” y “calidad total”, que fuerzan a que la mano de obra sea más eficiente. No obstante, la productividad laboral del país continúa aún por debajo de los países líderes de América Latina, que han tenido incrementos significativos

desde 1990 (cuadro 4); en una comparación con países europeos, la brecha de desventaja es amplia con los países más avanzados, quedando México en relativa paridad de productividad sólo con países de menor avance como España.

El incremento de productividad que ha tenido México con respecto a la década pasada, ha sido relativamente correspondido con una leve recuperación del salario medio real, tras el serio deterioro durante la crisis de los 1980s; en el inicio de los 1990s hubo un incremento que acercó el salario a los niveles previos a dicha crisis, hasta que en 1994 se da el punto de inflexión descendente, que comenzó una leve recuperación en la década actual, aunque sin lograr recuperar aún los niveles previos a 1982 (gráfico 8).

Gráfico 8.
México: costos laborales
Salario medio real anual (2000=100)



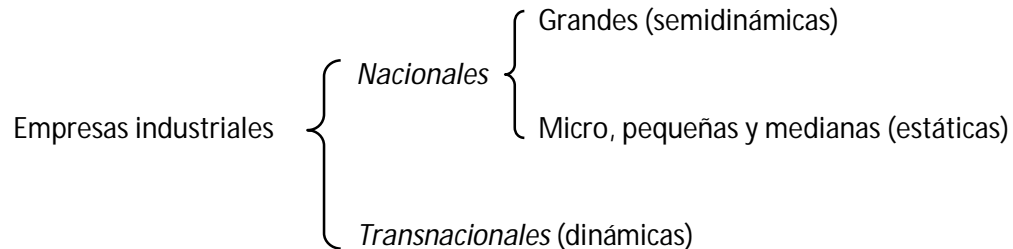
Fuente: CEPAL, *América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008*.

Además del marco general de reestructuración productiva, es necesario profundizar en la nueva correlación de fuerzas derivada de la modernización neoliberal. Como vimos en los capítulos 3 y 4, la idea en que descansó dicha modernización estuvo asociada a que el cambio mundial hacía inviable el modelo de economía cerrada y que la

apertura era inevitable, así como la preparación de grandes actores competitivos globales bajo la figura del grupo empresarial. No obstante, el resultado no ha sido el previsto por el discurso salinista (capítulo 4); ya que a raíz de los cambios estructurales, la conformación de la economía se ha enfrentado a la bifurcación estructural delimitada en dos grandes terrenos: por un lado hay un sector *relativamente dinámico* en el que están los grandes grupos nacionales transnacionalizados y las empresas extranjeras que se hallan insertos en la globalización (con mayor o menor éxito) con potencialidad activa, pero con pocos nexos con las transnacionales; por el otro, el resto del tejido económico-social desconectado de las posibilidades que abre la globalización que incorpora a las empresas medianas, pequeñas y micro, en las que prevalecen rasgos estáticos, meramente defensivos (figura 1).

Figura 1.

México: bifurcación estructural de la producción y el mercado



Fuente: Elaboración propia.

Algunas ventajas de México como su cercanía geográfica con Estados Unidos y su adhesión al TLCAN (el mayor mercado del mundo) lo disponen como plataforma de exportación, razón por la cual se han asentado en el territorio mexicano diversas empresas extranjeras. Tal asentamiento tiene antecedentes en la etapa sustitutiva, en que las transnacionales en México se beneficiaron de mercados cerrados en ramas como la automotriz o electrodomésticos. Sin embargo, frente a la modernización de los 1980s, la estructura nacional de competencia se ha modificado.

Como producto del afianzamiento comercial y productivo con América del Norte, México representa un espacio propenso para las inversiones directas de empresas extranjeras —lo que sumado a la reorganización de las empresas nacionales, algunas de las cuáles se han extranjerizado—, ha dado una suerte de distribución de la producción y el mercado en México. Sin embargo, por la carencia de una política industrial activa, el Estado mexicano renunció a la posibilidad de dirigir la IED hacia encadenamientos productivos con las unidades empresariales nacionales y favorecer el desarrollo.

Como consecuencia, la parte *dinámica* del proceso lo comandan las empresas industriales transnacionales asentadas en el país (primordialmente las automotrices, de cómputo y de electrónica) que ocupan los nichos de mayor valor agregado y han aprovechado el fomento estatal para convertirse en plataformas de exportación, lo que las vincula con la innovación y las redes globales.

A su vez, las grandes empresas nacionales concentran su liderazgo con base en el control político del mercado para generar rentas económicas oligopólicas en dos grandes terrenos: por un lado ramas maduras de valor agregado medio y bajo como: alimentos y bebidas, *comodities* industriales como cemento, vidrio, acero, minería y plástico, y marginalmente servicios financieros, que son poco intensivas en tecnología o bien son de generaciones previas, implicando la concentración de las actividades industriales tradicionales de escasa innovación en los emporios monopolísticos nacionales, lo que confiere un rasgo *semidinámico*. Por otra parte están las telecomunicaciones, tanto telefonía como los medios televisivos, que es un terreno en el que igualmente las grandes empresas nacionales fincan su rentabilidad en el apoyo gubernamental.

No obstante que la apertura neoliberal les impuso la necesidad de reorganizarse y buscar formas de rentabilidad globales, la tendencia en la gran burguesía sigue siendo remisa a la competencia en el mercado interno en los sectores que se reservaron: ramas industriales maduras y telecomunicaciones. Sin embargo, en ambos casos, aun transcurridas más de dos décadas de la reforma, el gran capital ha sufrido ajustes competitivos que hacen que su liderazgo doméstico no sea incuestionable.

Bajo estas condiciones, es conveniente destacar que en México no se ha aprovechado suficientemente la “ventaja del atraso” en el sentido sostenido por el paradigma

de la industrialización tardía (Gerschenkron, 1970; Hikino y Amsden, 1995), ya que la transferencia tecnológica es marginal y los sectores avanzados no están siendo abarcados por el gran capital nacional. Una hipótesis cardinal de dicho paradigma, presente en las experiencias de los países "A", es que en momentos históricos en los que el cambio tecnológico impulsa la reconversión industrial, los grandes grupos o conglomerados pueden tomar parte activa por su capacidad financiera para llevar a cabo grandes inversiones y capitalizar a otros empresarios de menor tamaño, con base en sus brazos financieros (Pérez, 2004).

De acuerdo con las experiencias internacionales, la gran empresa transnacional *puede* actuar como un agente dinámico que articule a los agentes internos de menor tamaño, en una red que dé beneficios locales, regionales y nacionales. A partir de la idea central de los encadenamientos globales (Gereffi *et al.*, 1994; Gereffi, 2001; Henderson *et al.*, 2002), es posible el surgimiento de grandes empresas como pivotes que impulsan al resto de empresas en un papel de *producer-driven commodity chain* (Basave, 2002).

Pero ello reclama la creación de una política industrial explícita, dentro de un proyecto nacional de desarrollo sostenido por el Estado como generador institucional de condiciones propicias para ese fin (Wade, 1999), que implica una profunda reconfiguración institucional. Y si bien el gran capital mexicano en el marco de la modernización ha procurado su transnacionalización, más allá del auge exportador, la magnitud de las ventas domésticas sugiere que en buena medida las grandes empresas mexicanas siguen teniendo su núcleo de rentabilidad en el mercado interno, ya que son líderes en ventas internas, pero no en exportaciones desde México, debido a su dependencia del apoyo estatal para su proyección transnacional.

Tales condiciones han obstaculizado la competencia, prevaleciendo una estructura de competencia monopolística dominada por fuertes grupos de interés que limitan el adelanto de nuestra economía, ya que el gran capital ha optado por preservar los privilegios de una estructura monopólica, de la que se extraen grandes ganancias, frenando la modernización de la innovación y el aprendizaje tecnológicos.

A partir de la información del Reporte 2010 de las 500 mayores empresas del portal *CNN Expansión*, distinguimos una fuerte centralización del capital, en tanto que

las primeras veinte empresas privadas concentran el 40.75% de las ventas totales en México; de esas veinte, trece son nacionales y siete extranjeras, entre estas últimas destaca el predominio de las automotrices y los grupos financieros (cuadro 5).

Cuadro 5.
México: 20 mayores empresas privadas por número ventas domésticas

	<i>Empresa</i>	<i>Origen</i>	<i>Ventas netas</i>	<i>%/500 mayores empresas*</i>
1	América Móvil	México	394711.0	5.65
2	Walmart de México	EE.UU.	270451.2	3.87
3	Carso Global Telecom	México	209539.1	3.15
4	Cemex	México	197801.0	3.00
5	FEMSA	México	196103.0	2.83
6	Telcel	México	142362.2	2.81
7	Gpo. Fin. BBVA-Bancomer	España	137709.2	2.04
8	Telmex	México	119100.2	1.97
9	Grupo Bimbo	México	116353.0	1.70
10	Grupo Alfa	México	115632.0	1.66
11	Gpo. Fin. Banamex	EE.UU.	115535.2	1.65
12	General Motors de México	EE.UU.	110422.0	1.65
13	Coca-Cola FEMSA	México	102229.0	1.58
14	Telmex Internacional	México	92540.1	1.46
15	Volkswagen de México	Alemania	92531.3	1.32
16	Nissan Mexicana	Japón	90000.0	1.29
17	Organización Soriana	México	88637.3	1.27
18	Grupo BAL	México	88045.0	1.26
19	Ford Motor Company	EE.UU.	86000.0	1.23
20	Grupo Modelo	México	81861.6	1.17

Fuente: Elaborado con base en CNN Expansión. Nota: se excluye del listado a Pemex y Comisión Federal de Electricidad por su característica de ser monopolios estatales.

Entre las empresas nacionales reconocemos a las grandes corporaciones de las que nos hemos ocupado en el capítulo anterior y sobre las cuáles hemos subrayado sus giros, el grupo conformado por: América Móvil, Carso Global Telecom, Telcel, Telmex

nacional e Internacional (controladas por Carlos Slim), Cemex, FEMSA, Bimbo y Alfa; además de Soriana, Grupo BAL y Grupo Modelo.

Cuadro 6.

México: 20 principales empresas extranjeras en el país en 2010

	<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>	<i>Ingresos (mdd)</i>
1	Walmart de México	EE.UU.	Comercio autoservicio	20033.4
2	Grupo Financiero BBVA-Bancomer	España	Servicios financieros	10200.7
3	Grupo Financiero Banamex	EE.UU.	Servicios financieros	8558.7
4	General Motors de México	EE.UU.	Armadora	8179.4
5	Volkswagen de México	Alemania	Armadora	6854.2
6	Nissan Mexicana	Japón	Armadora	6666.7
7	Ford Motor Company	EE.UU.	Armadora	6370.4
8	Chrysler México Holding	EE.UU.	Armadora	4874.1
9	Hewlett-Packard México	EE.UU.	Computación y servicios	4780.0
10	Grupo Financiero Santander	España	Servicios financieros	4757.5
11	Flextronics Manufacturing	Singapur	Electrónica	3616.6
12	Cervecería Cuauhtémoc-Heineken	Holanda	Bebidas y cervezas	3432.3
13	Grupo Financiero HSBC	R. Unido	Servicios financieros	3294.0
14	Ternium México	Luxemburgo	Siderurgia y metalurgia	3210.0
15	Pepsico de México	EE.UU.	Bebidas y cervezas	2814.8
16	Nestlé México	Suiza	Alimentos	2704.7
17	Jabil Circuit de México	EE.UU.	Electrónica	2553.7
18	MetLife México	EE.UU.	Seguros y fianzas	2170.4
19	Procter & Gamble de México	EE.UU.	Cuidado personal	2161.3
20	Telefónica México	España	Telecomunicaciones	2027.8

Fuente: Elaborado con base en CNNExpansión, <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/09/23/100-multinacionales>

Nota: Ternium integra en México a Hylsa y Imsa.

Mientras tanto, entre las principales transnacionales se asientan grandes compañías de servicios (comercio y sector financiero) que ocupan los primeros lugares en ventas de las empresas extranjeras. Eso arroja algunos datos significativos, como el hecho de que Wal-Mart, por sí sola, representa el 18.9% de los ingresos de las primeras 20

transnacionales asentadas en el país, a su vez, las armadoras automotrices representan el 31%, y el sector financiero el 27.3% (cuadro 6).

El peso que han alcanzado algunas empresas transnacionales en México está relacionado con la permisividad de las autoridades para incurrir en actividades propias de mercados oligopólicos, tales como el cobro de precios encarecidos y comisiones excesivas. Eso ha dado como resultado que muchas empresas extranjeras obtengan del mercado nacional considerables ingresos por las proporciones de ventas en México con respecto a sus ventas totales (cuadro 7); por lo que entre los perdedores de esa estructura de mercado hay que considerar al consumidor final.

Cuadro 7.
Contribución porcentual de las ventas en México a las ventas globales
de algunas empresas extranjeras

		<i>2008</i>	<i>2009</i>
1	Grupo Financiero Banamex	66.4	68.0
2	Goldcorp México	50.0	50.0
3	Gpo. Financiero Scotia Bank Inverlat	47.2	25.1
4	Gas Natural Fenosa en México	42.3	50.0
5	Wal-Mart de México	42.1	42.9
6	MetLife México	41.6	44.2
7	Siemens	35.4	29.8
8	Cervecería Cuauhtémoc-Heineken	34.6	27.9
9	American Axle Manufacturing de México	24.4	22.2
10	Seguros Monterrey New York Life	23.1	16.0

Fuente: Elaborado con base en CNN Expansión, <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2010/09/27/multinacionales-2010-revista-expansion>

Esta repartición de actividades entre empresas extranjeras y nacionales no ocurre sólo al interior del mercado interno, sino que se proyecta en el destino de las exportaciones ya que el fomento estatal permitió a las extranjeras afianzarse como plataformas de exportación, y en la actualidad, entre los principales exportadores desde México hay varias empresas transnacionales extranjeras. Particularmente, a partir de la década

pasada, el gobierno estableció instrumentos de apoyo a las empresas altamente exportadoras (ALTEX) mediante incentivos fiscales³ que aprovecharon tanto los grupos de gran capital nacional, como las empresas extranjeras.

Gracias a los apoyos gubernamentales y a las ventajas comerciales México se convirtió en un gran exportador de tecnología media y alta como vehículos, equipo de electrónica industrial y de consumo; pero lo relevante es que son empresas extranjeras las principales exportadoras, que comandan los sectores de mayor valor agregado y de impacto tecnológico, las empresas domesticas realizan tareas subordinadas. De los principales exportadores nacionales destacan empresas dedicadas la extracción de recursos naturales; Pemex es una empresa pública monopólica dedicada al petróleo crudo, cuya actividad central es la exportación; Grupo México y Peñoles son mineras, y por otra parte, FEMSA es exportadora de Coca Cola, un producto cuya licencia es de control estadounidense, y Mabe exporta electrodomésticos (cuadro 8).

Cuadro 8.
México: 10 principales empresas exportadoras

<i>Lugar</i>	<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Sector</i>
1	Petróleos Mexicanos	México	Petróleo
2	General Motors de México	Estados Unidos	Automotriz
3	Nissan Mexicana	Japón	Automotriz
4	Chrysler de México	Estados Unidos	Automotriz
5	Volkswagen de México	Alemania	Automotriz
6	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz
7	Coca-Cola FEMSA	México	Bebidas
8	Grupo México	México	Minería
9	Industrias Peñoles	México	Minería
10	Mabe	México	Electrodomésticos

Fuente: Elaborado con base en CNNExpansión, <http://www.cnnexpansion.com/negocios/las-10-grandes-exportadoras-mexicanas/mexico-le-vende-al-mundo>

³ Las empresas Altex reciben la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones.

4. Gran capital, innovación y desarrollo

A. México y la innovación

Al momento de ver cómo se integran los agentes económicos en la estructura productiva y su impacto en el desarrollo debe tenerse en cuenta la creación, adición y captura del valor agregado (Henderson *et al.*, 2002; Pozas, 2006). Por *creación* de valor se entiende el proceso en el cual la fuerza de trabajo genera valor y con ello formas de ganancia a partir de la innovación. Por *adición o incremento* de valor se toma en consideración la ganancia que viene de la transferencia o apropiación de tecnología, de las redes de subcontratación, y de la demanda de empleo más calificado. Finalmente, por *captura* de valor se entiende la capacidad de la localidad o región para apropiarse del valor creado o añadido por las empresas que estén en ese territorio, obviamente esta captura de valor no es espontánea a partir de la dinámica del mercado, sino que exige diseño de políticas públicas que sintonicen el impacto del éxito empresarial con el desarrollo.

Las anteriores son tareas en la que el Estado mexicano no ha respondido conforme al inmenso reto de la competencia internacional. Para evaluar el desempeño de México en la creación, incremento y captura de valor proveniente de la innovación, es necesario atender el marco general del país en materia de modernización e innovación tecnológica. De acuerdo con algunos indicadores publicados en el *Informe sobre Desarrollo Humano 2009*, del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), México es la economía 16 por el tamaño de su PIB, pero se ubica en la posición 53 de desarrollo humano⁴. En cuanto a los indicadores de difusión y creación de tecnología, se evalúa que el país tiene sólo 181 usuarios de Internet por cada 1000 habitantes entre 2000-2005, se otorgó sólo 1 patente a residentes por cada millón de habitantes, el gasto en investigación y desarrollo (I+D) como porcentaje del PIB fue de 0.4, y hay apenas 268 investigadores en I+D por cada millón de habitantes.⁵ A primera vista, se aprecia que en

⁴ Un año antes estaba en el lugar 52. Actualmente queda por debajo de otros países del continente como Canadá (4), Estados Unidos (13), Barbados (37), Chile (44), Argentina (49), Uruguay (50), Cuba (51) y Bahamas (52).

⁵ Los datos de difusión y creación son del *Informe 2008*.

México es insuficiente la inversión en investigación y desarrollo tecnológico, lo que consecuentemente frena la competitividad estructural.

En primer término, el impulso estatal es insuficiente, ya que ni siquiera se cumple la meta establecida en la Ley de Ciencia y Tecnología decretada en 2002, de destinar el 1% del PIB a estos rubros⁶, como puede apreciarse en el cuadro 9, la asignación presupuestaria federal es menor a la meta fijada por el propio Estado, y queda muy por debajo del porcentaje que se asigna en los países avanzados y tardíos dinámicos (cuadros 10 y 11). Aunque si bien le corresponde al Estado el impulso de la innovación, los enfoques teóricos contemporáneos (Villarreal y Ramos, 2001; Esser *et al.*, 1996; Porter, 1991 y 1999) sostienen que también al sector privado le incumbe invertir en tecnología e investigación; sin embargo, en México sólo 30% de la inversión es privada, mientras que en China, por ejemplo, se reconoce que el sector privado aporta el 80%⁷.

Cuadro 9.

México: asignación presupuestaria federal total para investigación científica y desarrollo experimental (porcentaje del PIB, 1993=100)

2000	0.23
2001	0.23
2002	0.23
2003	0.27
2004	0.22
2005	0.22
2006	0.22
2007	0.22
2008	0.28

Fuente: Presidencia de la República, *Tercer Informe de Gobierno*, Anexo Estadístico, p. 555.

⁶ "El monto anual que el Estado –Federación, entidades federativas y municipios– destinen a las actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico, deberá ser tal que el gasto nacional en este rubro no podrá ser menor al 1% del producto interno bruto del país" <<http://www.cddhcu.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/242.pdf>>

⁷ *El Financiero*, septiembre 12 de 2008, p. 13.

Cuadro 10.

**Gasto en investigación y desarrollo experimental total como porcentaje del PIB,
países seleccionados, 1993-2008**

<i>País</i>	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alemania	2.28	2.19	2.19	2.19	2.24	2.27	2.4	2.45	2.46	2.49	2.52	2.49	2.49	2.53	2.53	2.64
Argentina	n.d.	n.d.	n.d.	0.42	0.42	0.41	0.45	0.44	0.42	0.39	0.41	0.44	0.46	0.50	0.51	n.d.
Brasil	0.91	0.92	0.87	0.72	n.d.	n.d.	n.d.	1.02	1.04	0.98	0.96	0.90	0.97	1.00	1.11	n.d.
Canadá	1.68	1.73	1.70	1.65	1.66	1.76	1.79	1.91	2.09	2.04	2.04	2.08	2.05	1.97	1.90	1.84
Corea	2.12	2.32	2.37	2.42	2.48	2.34	2.25	2.39	2.59	2.53	2.63	2.68	2.79	3.01	3.21	3.37
Chile	0.63	0.62	0.62	0.53	0.49	0.50	0.51	0.53	0.53	0.68	0.67	0.67	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
China	0.70	0.64	0.57	0.57	0.65	0.65	0.76	0.90	0.95	1.07	1.13	1.23	1.34	1.42	1.44	1.54
EE.UU.	2.52	2.42	2.51	2.55	2.58	2.61	2.66	2.75	2.76	2.66	2.66	2.54	2.57	2.61	2.66	2.77
España	0.86	0.79	0.79	0.81	0.8	0.87	0.86	0.91	0.92	0.99	1.05	1.40	1.44	1.56	1.45	1.66
Rusia	0.77	0.84	0.85	0.97	1.04	0.95	1.00	1.05	1.18	1.25	1.28	1.15	1.07	1.07	1.12	1.04
Finlandia	2.14	2.28	2.27	2.52	2.70	2.87	3.16	3.35	3.30	3.36	3.43	3.45	3.48	3.48	3.48	3.73
Francia	2.38	2.32	2.29	2.27	2.19	2.14	2.16	2.15	2.20	2.23	2.17	2.15	2.10	2.10	2.04	2.02
Italia	1.10	1.02	0.97	0.99	1.03	1.05	1.02	1.05	1.09	1.13	1.11	1.10	1.09	1.13	1.18	1.19
Japón	2.85	2.79	2.92	2.81	2.87	3.00	3.02	3.04	3.12	3.17	3.20	3.17	3.32	3.41	3.44	3.42
México	0.22	0.29	0.31	0.31	0.34	0.38	0.43	0.37	0.39	0.42	0.45	0.44	0.46	0.44	0.43	0.49
R. Unido	2.02	1.98	1.91	1.83	1.77	1.76	1.82	1.81	1.79	1.79	1.75	1.68	1.73	1.75	1.79	1.77
Suecia	3.12	n.d.	3.26	n.d.	3.48	n.d.	3.61	n.d.	4.17	n.d.	3.85	3.62	3.60	3.74	3.61	3.75

Fuente: CONACYT, *Informe General del Estado de la Ciencia y la Tecnología, 2004-2008*; Presidencia de la República, *Cuarto Informe de Gobierno. Anexo, 2010*. Para Brasil y Chile: Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, *Indicadores Comparativos, 2009*. Para los demás países: OCDE, *Base de datos, Main Science and Technology Indicators*, Volumen 2010/1.

En tanto que la relevancia de la investigación y el desarrollo tecnológico (I+D) es decisiva para la obtención de rentas tecnológicas, hay un consenso entre los estudiosos del desarrollo de que se requieren mecanismos firmemente institucionalizados que alienten esta actividad; desafortunadamente en México la cimentación para ello es débil, los esfuerzos carecen de coordinación y prácticamente son intentos aislados de algunas organizaciones educativas, además de que los recursos son muy limitados con respecto al reto, dado el rezago en materia científica y tecnológica, lo que pone de relieve las carencias institucionales de nuestro país por revertir la dependencia tecnológica mediante políticas de largo alcance.

Los indicadores internacionales muestran que en una evolución histórica amplia, el único país de América Latina involucrado en materia de innovación es Brasil, en un entorno donde la actividad está comandada por países avanzados y tardíos dinámicos: Japón, Estados Unidos, China, Alemania y Corea (cuadro 12). La manera convencional de medir la actividad innovadora es a través de las patentes, ya que mediante su registro

se protege la propiedad intelectual e industrial de los productos, servicios o procesos, a fin de evitar que los competidores los copien y se dificulte la gestión de los productos y proyectos, y con ello la posición competitiva de las organizaciones innovadoras; por lo cual, las patentes son un incentivo para la innovación ya que el registro de la propiedad intelectual e industrial da certeza a las organizaciones de que las grandes inversiones necesarias para el desarrollo de innovaciones están protegidas del plagio.

Cuadro 11.
Gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB nacional, 1996-2008:
20 primeros países

Israel	4.1
Suecia	3.8
Finlandia	3.2
Japón	3.1
Suiza	2.7
Corea, República de	2.7
Estados Unidos	2.6
Islandia	2.6
Alemania	2.4
Dinamarca	2.3
Francia	2.2
Austria	2.1
Singapur	2.0
Canadá	1.9
Bélgica	1.9
Países Bajos	1.8
Reino Unido	1.8
Australia	1.8
Luxemburgo	1.7
Noruega	1.6

Fuente: Banco Mundial y UNESCO.

Cuadro 12.
Solicitudes de patentes, 1960-2008: 20 primeros países

Japón	237312.4
Estados Unidos	100896.7
China	40992.1
Alemania	37132.0
Corea, República de	30972.3
Federación de Rusia	22430.2
Reino Unido	20608.5
Francia	13382.7
Italia	6669.1
Ucrania	4261.9
Polonia	4155.6
Suecia	3929.9
Corea, República Popular Democrática de	3914.7
Australia	3866.5
Suiza	3825.4
Sudáfrica	3576.7
Brasil	2876.6
Canadá	2645.0
España	2485.0
Austria	2249.5

Fuente: Banco Mundial y Organización Mundial para la Propiedad Intelectual.

Nota: solicitudes de residentes.

En ese renglón, el número de patentes que México ha logrado en los años recientes es muy reducido en comparación no sólo a los países desarrollados (Japón, Estados Unidos, y líderes de Europa), sino en relación a otros países de desarrollo similar como Brasil, país que patenta cuatro veces más que México, y sobre todo frente a los países asiáticos en los que destacan su acelerado incremento de patentes (Corea del Sur, China, Singapur, Hong Kong). La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO por sus siglas en inglés) genera información que refleja el rezago de nuestro país en materia de innovación, y se acentúa la concentración de las actividades innovadoras en los países más desarrollados de Europa y Asia (cuadro 13). Sobresale el acelerado

ritmo de crecimiento en patentes solicitadas por China, Singapur y Corea del Sur, país que comparte con Japón ser los países que más patentes solicitan en el mundo.

Cuadro 13.

Solicitudes de patentes presentadas por residentes (por millón de habitantes)

Origen	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	466.7	516.7	541.5	567.0	609.5	629.3	607.2	576.9	579.3	587.1	586.5	582.8	581.7
Argentina	n.d.	n.d.	23.1	23.9	24.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Australia	98.7	98.1	95.1	99.5	98.2	100.7	112.7	120.3	121.5	127.1	125.3	137.1	129.3
Brasil	16.8	15.9	16.6	14.7	16.4	17.7	18.8	18.8	20.3	21.5	20.9	20.1	n.d.
Canadá	82.8	87.1	111.5	125.9	133.2	136.1	127.5	126.2	124.0	163.5	160.4	169.1	151.6
China	8.3	9.6	10.3	11.1	12.5	20.1	23.6	31.1	44.1	50.8	71.7	93.3	116.1
Cuba	9.5	7.6	9.9	n.d.	9.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9.3	8.3	6.6
EE.UU.	465.5	396.8	437.2	488.4	534.9	584.0	622.6	640.0	650.5	646.5	702.5	742.4	800.2
Finlandia	402.9	425.2	458.2	479.5	486.1	498.2	460.7	415.7	378.3	384.7	348.8	344.8	341.1
Francia	214.7	222.6	227.7	226.9	231.9	235.5	228.1	226.8	224.6	235.1	235.4	236.8	238.6
Hong Kong	3.7	6.4	4.0	19.6	6.4	7.7	11.0	16.6	15.8	18.7	22.9	25.1	23.1
Italia	n.d.	123.1	n.d.	n.d.	110.3	138.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	155.9
Japón	2,660.8	2,696.0	2,769.5	2,827.1	2,823.0	3,028.3	3,010.8	2,865.6	2,804.5	2,883.6	2,879.8	2,716.6	2,610.1
México	4.7	4.2	4.5	4.7	4.7	4.4	5.4	5.3	4.6	5.5	5.7	5.5	6.0
Noruega	258.7	294.7	285.2	273.7	299.3	291.9	263.5	259.6	236.4	248.7	247.2	246.5	259.7
R. Unido	321.1	312.6	307.6	333.9	363.5	374.4	362.4	347.6	342.9	320.3	296.1	288.5	284.8
Corea Sur	1,313.5	1,502.6	1,465.8	1,093.1	1,200.6	1,549.3	1,556.6	1,607.9	1,887.1	2,190.9	2,538.3	2,598.0	2,656.0
Singapur	41.1	61.0	75.9	79.2	94.5	128.1	126.4	149.4	152.1	153.8	133.4	142.2	151.7
Suecia	446.3	464.9	466.7	448.7	467.6	476.3	441.4	376.3	337.8	307.8	279.5	269.4	276.2
Suiza	410.5	354.0	339.7	284.8	268.4	289.9	257.1	250.8	n.d.	235.7	220.9	232.5	224.1

Fuente: Base de datos de estadísticas de la OMPI y Banco Mundial, junio de 2009. Tomado de: <http://www.wipo.int/ipstats/es/statistics/patents/>

Nota: n.d. = no disponible.

B. Gran empresa nacional e innovación

Dentro del escenario que nos permite contrastar el marco de escasa innovación nacional, es necesario reconocer las condiciones en las cuáles se inserta el gran capital a partir de la recomposición productiva. Un primer rasgo es que la actividad innovadora aparentemente es fructífera, ya que el porcentaje de empresas que introdujeron los proyectos al mercado es alto (cerca del 94%) (cuadro 14). Sin embargo, el grado de radicalidad de la innovación es bajo, ya que el alcance de la novedad de las empresas se con-

centra en “novedades a nivel nacional” (53% de lo reportado), luego de “alcance a nivel mundial” (23.3%) e “innovaciones a nivel de empresa pero no para el mercado de la misma” (14.2%).

Cuadro 14.

Porcentaje de empresas cuyos proyectos dieron resultados

<i>Tamaño de empresa (número de empleados)</i>	<i>Empresas con resultados*</i>	<i>Empresas que introdujeron innovaciones al mercado*</i>
50 – 100	98.5	95.1
101 – 250	98.5	94.5
251 – 500	100.0	95.7
501 – 750	98.5	98.5
751 ó más	99.5	94.4
Total	98.8	95.1

Fuente: Elaborado con base en CONACYT, *Encuesta nacional de innovación, 2006*.

Nota: * porcentaje respecto al total que realizaron proyectos de innovación.

Gráfico 9.

Tipos de innovación (porcentajes)



Fuente: Elaborado con base en CONACYT, *Encuesta nacional de innovación, 2006*.

Esencialmente las innovaciones de las empresas nacionales tienen un carácter procedimental, más que radical y ni siquiera incremental, ya que básicamente se refieren al uso de nuevos materiales, software o cambios organizacionales, más que de un desarrollo tecnológico endógeno (gráfico 9). Por otra parte, las innovaciones producto de una actividad particular, no derivada de una estructura de vinculación entre universidades y empresas, como lo reconoce el propio CONACYT (2006: 216). Lo anterior nos hace cuestionar la simple manifestación de las propias empresas, y ver más que la introducción al mercado o la adopción de procedimientos o materiales, el proceso anterior, que reconocemos en la actividad de investigación y su plasmación en patentes.

De esta forma, la actividad innovadora en México refleja las asimetrías de la economía nacional, ya que queda concentrada básicamente en las grandes empresas, con un desempeño muy pobre de las empresas pequeñas y medianas. Para el periodo 1999-2007, del total de patentes concedidas el 95% correspondió a las grandes empresas (CONACYT, 2008)⁸. Sin embargo, el comportamiento innovador en México se encuentra estructuralmente dividido entre los agentes nacionales y los extranjeros. La información disponible muestra un comportamiento mucho más dinámico en la solicitud de patentes por parte de estos últimos (cuadro 15), pero además, el porcentaje de patentes nacionales finalmente concedidas sobre el total, demuestra un decrecimiento continuo en las últimas dos décadas (gráfico 10).

Lo anterior subraya la bifurcación estructural que hay en México entre las transnacionales establecidas en el país y las empresas mexicanas, viendo la desproporción entre el interés por la innovación y el desarrollo tecnológico que tienen los agentes extranjeros en México con respecto a lo que hacen los agentes nacionales; la diferencia no sólo es muy amplia, sino que además tiende a ensancharse. Lo que esto demuestra es que la innovación propia del país es muy débil, y sin el desarrollo tecnológico, la inserción de México en la globalización es endeble (Villarreal y Ramos, 2001; Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007).

⁸ Para ese periodo CONACYT reporta que el 94.8% de las patentes concedidas está en poder de empresas grandes, el 0.3% para empresas pequeñas, 3.9% para inventores independientes, y otros el 0.2%.

Cuadro 15.

Número de patentes solicitadas y concedidas en México, por nacionales y extranjeros

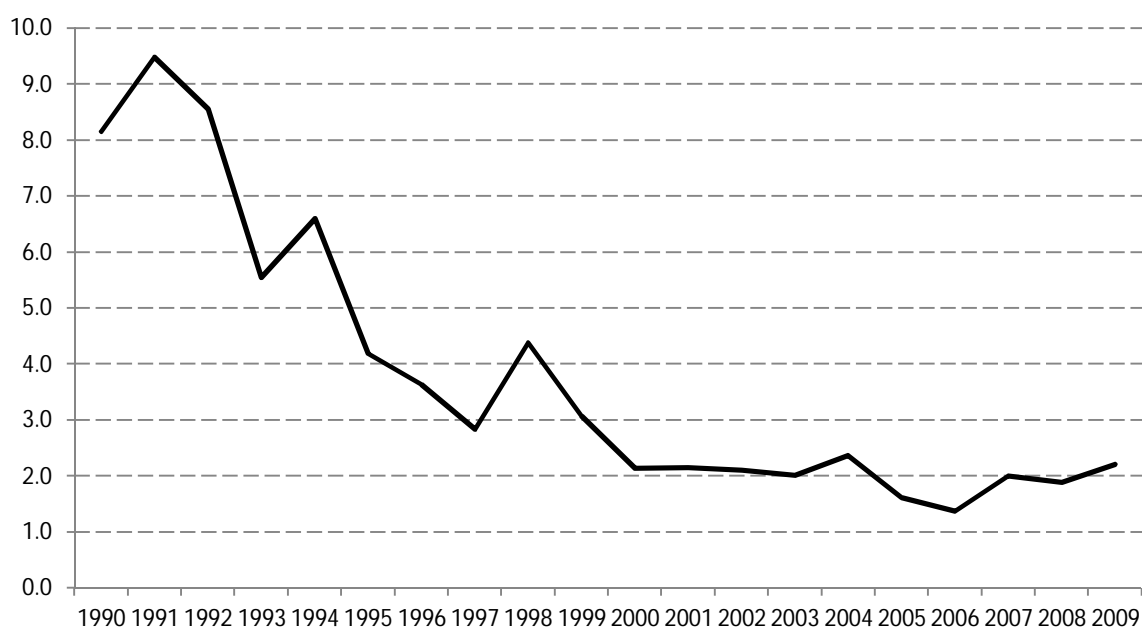
Año	Solicitadas		Concedidas	
	Nacionales	Extranjeros	Nacionales	Extranjeros
1990	661	4400	132	1487
1991	564	4707	129	1231
1992	565	7130	268	2862
1993	553	7659	343	5840
1994	498	9446	288	4079
1995	432	4961	148	3390
1996	386	6365	116	3070
1997	420	10111	112	3832
1998	453	10440	141	3078
1999	455	11655	120	3779
2000	431	12630	118	5401
2001	534	13032	118	5361
2002	526	12536	139	6472
2003	468	11739	121	5887
2004	565	12629	162	6676
2005	584	13852	131	7967
2006	574	14926	132	9500
2007	641	15958	199	9758
2008	685	15896	197	10243
2009	822	13459	213	9416

Fuente: IMPI en cifras, 2010.

La atención que prestan las empresas mexicanas a la investigación y desarrollo es mínima, eso se refleja en su participación en el total de patentes concedidas a las grandes empresas, que representa el 1% del total que se patenta en México (cuadro 16). Insistimos en las implicaciones adversas que eso tiene para el desarrollo, ya que si no existen los incentivos a la innovación y prevalece la existencia de mercados ineficientes que permite obtener rentas de monopolio. Las grandes empresas nacionales no articulan su éxito interno y externo de rentabilidad, con una estrategia nacional de desarrollo, con lo que el terreno de la innovación queda en manos de grandes empresas extranjeras.

Gráfico 10.

México: porcentaje nacional sobre las patentes totales concedidas



Fuente: Elaborado con base en IMPI en cifras, 2010.

Cuadro 16.

México: patentes concedidas a las grandes empresas

<i>Año</i>	<i>Nacionales</i>	<i>Extranjeras</i>	<i>Porcentaje nacional</i>
1999	36	3653	1.0
2000	47	5202	0.9
2001	30	5152	0.6
2002	54	6237	0.9
2003	45	5659	0.8
2004	69	6393	1.1
2005	53	7568	0.7
2006	47	9138	0.5
2007	70	9382	0.7

Fuente: Elaborado con base en CONACYT, *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología*, 2008.

En México, las principales titulares de patentes son empresas transnacionales que se abocan a las actividades industriales intensivas en investigación y desarrollo

(electrónica, farmacéutica, telefonía, química). Mientras tanto, la actividad de nacionales es mínima y efectuada por organismos públicos; sólo Condumex (parte del Grupo Carso) y Bimbo, aparecen como titulares de patentes (cuadro 17).

Cuadro 17.
México: principales titulares de patentes, 2006

<i>País</i>	<i>Empresa</i>	<i>Número de patentes</i>
Francia	Thomson Licensing, S.A.	232
Estados Unidos	The Procter & Gamble Company	216
Estados Unidos	Kimberly-Clark Worldwide, Inc.	192
Alemania	Bayer Aktiengesellschaft	94
Estados Unidos	Qualcom Incorporated	92
Suiza	F. Hoffman – La Roche AG	91
Alemania	Basf Aktiengesellschaft	88
Estados Unidos	Illinois Tool Works Inc.	87
Estados Unidos	General Electric Company	81
Estados Unidos	3M Innovative Properties Company	76
Países Bajos	Unilever N.V.	64
Suecia	Astrazeneca AB	54
Alemania	Sanofi-Aventis Deutschland GMBH	51
Suiza	Ciba Speciality Chemicals Holding Inc.	49
Países Bajos	Shell Internationales Research Maatschappij B.V.	45
Japón	Honda Giken Kogyo Kabushiki	37
Japón	Matsushita Electric Industrial Co. Ltd.	37
Suiza	Société des Products Nestlé, S.A.	36
Francia	L’Oreal	33
Suiza	Novartis AG	32
Japón	Sony Corporation	31
Suecia	Telefonaktiebolaget L M Ericsson	21
Finlandia	Nokia Corporation	21
Suiza	Inventio AG	20
Francia	Aventis Pharma, S.A.	18
Bélgica	Janssen Pharmaceutica N.V.	16
Suecia	SCA Hygiene Product AB	15
Reino Unido	DCA Design International Limited	15
Italia	Sigma-Tau Industrie Farmaceutiche Riunite S.P.A.	15
Finlandia	Outokumpu OYJ	13
México	Instituto Mexicano del Petróleo	13
Dinamarca	H. Lundbeck A/S	9
México	Servicios Condumex, S.A. de C.V.	8
México	Grupo Bimbo, S.A. de C.V.	6
México	Instituto de Investigaciones Eléctricas	5
México	Centro de Investigaciones en Química Aplicada	4

Fuente: CONACYT, *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología, 2007*.

Es grave que no haya muchas empresas mexicanas que desarrollen tecnologías propias, dado que el fundamento científico y educativo para ello es exiguo. El rezago y la falta de inversión en tecnología profundizan el antiguo problema de la dependencia tecnológica. Como México no es un país innovador, la dependencia de tecnología ajena se pone de manifiesto al considerar la balanza de pagos tecnológica⁹ (cuadro 18). Lo que aunado a la desarticulación entre las empresas extranjeras y las nacionales, limita los encadenamientos productivos ya que esa separación entre las empresas extranjeras más interesadas en la innovación, y las nacionales concentradas en las ramas maduras, pone un freno a la posibilidad de transferencia de tecnología. Ello explica por qué México tiene bajas capacidades de absorción tecnológica.

Cuadro 18.

Balanza de pagos tecnológica, 2000-2005 (millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Ingresos</i>	<i>Egresos</i>	<i>Saldo</i>	<i>Total de transacciones</i>	<i>Total de cobertura*</i>
2000	43.1	406.7	-363.6	449.8	0.110
2001	40.8	418.5	-377.7	459.3	0.097
2002	70.3	690.2	-619.9	760.5	0.102
2003	79.3	672.0	-592.7	751.3	0.118
2004	115.1	1628.9	-1513.8	1744.0	0.071
2005	180.4	2093.5	-1913.1	2273.9	0.086

Fuente: CONACYT, *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología*, 2007.

* Tasa de cobertura = Ingresos / Egresos.

En ese contexto hay que matizar los resultados del auge exportador manufacturero, teniendo en claro que en México sólo el 2.4% del total de empresas exportan¹⁰, y en ese marco la apertura muestra una faceta paradójica, ya que si bien se ha dado un incremento de las ventas manufactureras al exterior, dentro del total manufacturero las

⁹ La Balanza de Pagos Tecnológica (BPT) se define como una subdivisión de la balanza de pagos global y registra las transacciones de intangibles relacionadas con el comercio de conocimiento tecnológico entre agentes de diferentes países. Este concepto no incluye las transferencias de tecnología incorporadas en las mercancías como los bienes de capital y los bienes de alta tecnología (CONACYT, 2007).

¹⁰ <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/estadisticas/Est_Explmp_xEdo.asp>

exportaciones de bienes de alta tecnología representan en nuestro país cerca del 20% entre 2000 y 2006, y para 2007 el 17%¹¹ (cuadro 19).

Cuadro 19.

México: comercio exterior de bienes de alta tecnología y de manufacturas, 2000-2006
(Millones de dólares y porcentajes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
X mf	144724.6	140748.5	141634.8	140632.1	157747.3	175166.2	202865.3
X BAT	34131.6	33965.4	32073.5	31660.7	36876.4	36183.9	40370.2
% BAT / X mf	23.6	24.1	22.6	22.5	23.4	20.7	19.9
M mf	174457.7	168396.3	168678.7	170546.0	196809.7	221819.5	256130.4
M BAT	36103.5	36882.9	28597.4	36708.0	42000.6	42226.1	49433.2
% BAT / M mf	20.7	21.9	17.0	21.5	21.3	19.0	19.3
Comercio mf	319182.3	309144.8	310313.5	311178.1	354557.0	396985.7	458995.7
Comercio BAT	70235.1	70848.3	60670.9	68368.8	78876.9	78410.0	89944.0
% BAT/com mf	22.0	22.9	19.6	22.0	22.2	19.8	19.6

Fuente: CONACYT, *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología, 2007*.

X= Exportaciones

M= Importaciones

mf= Manufacturas

BAT= Bienes de alta tecnología

El desempeño exportador de México se concentra en la industria manufacturera y especialmente de las empresas automotrices, explotando el papel de plataforma de exportación de tecnología ajena, gracias a las ventajas que estas firmas obtuvieron desde su asentamiento en el territorio nacional durante la etapa en que gozaban de la protección de la ISI, y posteriormente de la firma del TLCAN. Lo que indica que pese a la ponderación inicial de las virtudes del pasaje del modelo sustitutivo de importaciones por el secundario exportador, México ha quedado proyectado como un país de mano de obra barata, que atrae inversiones a partir de la posibilidad de reducir costos a las empresas (Pozas, 2006). Por lo que México participa en la economía de alto valor de manera marginal, ya que el grueso de las exportaciones de tecnología está en manos de em-

¹¹ Banco Mundial, Tabla 5. <<http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2010/Resources/5287678-1226014527953/Statistical-Annex.pdf>>.

presas transnacionales que son así las que capturan el valor agregado tecnológico (de propiedad intelectual externa).

Por su parte, la presencia de las empresas transnacionales sería muy importante si se tradujera en transferencia de tecnología y encadenamientos productivos, que derivaran en aprendizaje tecnológico y *upgrading* en las cadenas de valor endógenas y exógenas, para generar, adicionar y capturar valor. Pero no ha sido así, ya que más bien dentro de la delimitación del mercado, aunque las grandes transnacionales invierten en las ramas dinámicas (automotriz, cómputo, electrónica), lo hacen con un alto componente de insumos importados. Pero incluso, en ramas donde anteriormente había presencia de productores nacionales como autopartes, farmacéutica y química, las extranjeras comienzan a desplazarlas también (Pozas, *ibid.*: 80), dejando en un aislamiento a las medianas, pequeñas y micro empresas, que son las grandes perdedoras de este modelo.

Eso deja en condiciones precarias a muchas empresas domésticas exportadoras, que participan en las cadenas productivas globales en actividades maquiladoras¹², de escaso impacto tecnológico y con mínima incorporación de insumos nacionales debido a que esencialmente se importan las partes para el ensamblado y la manufactura, y sólo la mano de obra es el valor agregado, por lo que tienen un escaso impacto en cuanto a cadenas productivas locales y contribuyen poco a la transferencia de tecnología, al margen de que el empleo que demandan es poco calificado y eso se refleja en el salario (Pozas, *ibid.*: 77).

5. La competitividad de México ante el mundo

El efecto del atraso tecnológico endógeno de México se traduce en su debilidad productiva estructural frente al exterior, lo que tiene un impacto directo sobre su competitividad. Como consecuencia del desgaste en que incurrió el sobreproteccionismo, la apertura económica fue el caldo de cultivo para la creencia de que la competitividad sería un

¹² Cerca del 80% de las exportaciones de maquiladoras dependen del mercado estadounidense; de las 8,929 maquiladoras, 6,110 (el 68.4%) son manufactureras de exportación, lo que hace al sector participar del 67.9% del total de las ventas externas. Estas empresas se dedican a las ramas de aparatos electrónicos, artículos automotrices y textiles. (*El Financiero*, octubre 9 de 2008, p. 12).

resultado por sí mismo asociado con la apertura comercial, ya que los mecanismos del mercado obligarían a las empresas mexicanas a ser más eficientes, disminuir costos y precios, y alcanzar una competitividad ulterior al exterior. Pero para ello debía añadirse un patrón de especialización en el comercio exterior, explotando las ventajas comparativas para transitar hacia un modelo secundario-exportador, completado con un marco macroeconómico sano (baja inflación y sin déficits) (Villarreal y Ramos, 2001).

En México, la ventaja comparativa que ha sido explotada por su abundancia es la mano de obra barata, encaminada a la manufactura de bajo costo, lo que supuestamente daría al país la competitividad suficiente para impulsar el crecimiento económico. Enseguida a la crisis, y como consecuencia del efecto combinado de devaluación y apertura, en el lapso 1983-1987 se manifestó una mayor actividad en las exportaciones, que no descansó en la productividad ni competitividad *real* de las empresas, sino fundamentalmente en la disminución real de los salarios y subvaluación del tipo de cambio; o sea, en lo que Fajnzylber llamó dispositivos “espurios” de competitividad (1988). Así, el costo de la apertura comercial ha sido solventado por la población más desprotegida y sus efectos no han redundado en una competitividad internacional sostenible.

Lo anterior nos sugiere que la rápida apertura de la economía mexicana no ha implicado de suyo una mayor competitividad. La simple exposición al comercio y las finanzas internacionales, no ha derivado en mayor productividad, y se da la paradoja de que México es al mismo tiempo una *economía muy abierta pero poco globalizada y poco competitiva* (Villarreal y Ramos, 2001)¹³.

La agencia A.T. Kearney publica anualmente un índice de globalización; para los años 2005, 2006 y 2007 México aparece en el lugar 42, 42 y 49, cabe advertir que en 2001 ocupaba el 41¹⁴. La principal falencia de México según este índice, está en su escasa creación tecnológica, ya que si bien el sector exportador se liga con tecnologías avanzadas, lo hace superficialmente. Dado que el factor tecnológico es en nuestra época decisi-

¹³ Una economía globalizada es aquella que se integra económica, social y tecnológicamente con el resto del mundo; con base en el estudio del contacto de la población con gente del extranjero, la participación en el flujo de bienes y servicios, y flujos financieros internacionales, el involucramiento en la política global, y la expansión de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones.

¹⁴ <http://www.atkearney.com/images/global/pdf/GIndex_2007.pdf>

vo de la rentabilidad, es preocupante el atraso en que se encuentra nuestro país frente a otros países tardíos tipo “B”, como vimos anteriormente.

Otro indicador que periódicamente se da a conocer es el *Índice de competitividad mundial*, que publica el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas inglesas), en el cual se nota que el país experimenta continuos retrocesos en dicho índice, se sitúa ahora en el lugar 66, cuando a inicios de la década era la 43 economía más competitiva (cuadro 20); si el retroceso en sí mismo es un indicador adverso, lo es aún más considerando que éste se da no sustancialmente frente a las economías desarrolladas, sino sobre todo frente a países tardíos dinámicos que están aprovechando mejor sus condiciones productivas de cara al mercado mundial.

Cuadro 20.

México: lugar en competitividad mundial

<i>Años</i>	<i>Lugar</i>
2000	43
2001	42
2002	45
2003	47
2004	48
2005	55
2006	52
2007	52
2008	60
2009	60
2010	66

Fuente: Elaborado con base en WEF, <http://www.gcr.weforum.org>

La evaluación del WEF subraya como carencias fundamentales de nuestro país: la violencia e inseguridad (123 de 134 países), la falta de personal capacitado para la innovación (90) y el mercado laboral (110), la debilidad de las instituciones públicas (97), y las deficiencias en educación científica y matemáticas (127). La escasa apuesta por la innovación se manifiesta en el citado *Reporte* cuando revela que México ocupa el lugar

105 entre 134 naciones, en capacitación de científicos e ingenieros, 67 en innovación y el 109 en calidad educativa; y dado que la base para la competitividad en la economía contemporánea demanda fuertes inversiones en Investigación y Desarrollo, es claro el reza-go de nuestro país.

Por otra parte, las fortalezas del país, según el WEF, están en la estabilidad macroeconómica (lugar 27 de 134), aunque es una estabilidad con bases débiles y el tamaño del mercado (posición 12), que ha sido desatendido y muestra agotamiento por el desempleo, la pérdida de poder adquisitivo y la expansión de la economía informal¹⁵ (cuadro 21).

Cuadro 21.
Índice de competitividad global: 12 pilares

	<i>2009</i>	<i>2010</i>
Requerimientos básicos	60	66
1. Instituciones	97	106
2. Infraestructura	68	75
3. Estabilidad macroeconómica	48	27
4. Salud y educación primaria	65	70
Mejoras de eficiencia	55	61
5. Educación superior y capacitación	74	79
6. Eficiencia del mercado de bienes	73	96
7. Eficiencia del mercado de trabajo	110	120
8. Desarrollo del mercado financiero	66	96
9. Disposición tecnológica	71	71
10. Tamaño de mercado	11	12
Factores de innovación	70	69
11. Sofisticación de negocios	58	67
12. Innovación	90	78

Fuente: WEF, <http://www.gcr.weforum.org>.

¹⁵ El descuido del mercado interno está apuntalado por el mismo sector público cuando modificó la Ley de Adquisiciones, Arrendamiento y Servicios del Sector Público, estableciendo mecanismos de subasta en reversa, en las que se puja por presentar el presupuesto más bajo, lo que le ahorra gastos al gobierno pero privilegia las compras a empresas extranjeras y coadyuva a que se pierdan empleos debido al desplazamiento paulatino de las empresas mexicanas, esencialmente de las Pymes.

Cuadro 22.
México: pilares de habilidades tecnológicas

<i>Ambiente de mercado</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Aprovechamiento de capital de riesgo	99	Sofisticación del mercado financiero	56
Aprovechamiento de tecnologías recientes	92	Estado de desarrollo de clústers	58
Servicio de patentes	55	Exportaciones de alta tecnología	22
Carga de regulación gubernamental	121	Extensión y efecto de los impuestos	89
Tasa total de impuestos	99	Tiempo requerido para abrir un negocio	79
Número de procedimientos para abrir un negocio	75	Intensidad de la competencia local	78
Libertad de prensa	49	Accesibilidad a contenido digital	81
<i>Ambiente político y regulatorio</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Efectividad de cuerpos legislativos	115	Leyes relacionadas con las tecnologías de la información y la comunicación	69
Independencia judicial	86	Protección de propiedad intelectual	82
Eficiencia de estructura legal para disputas	111	Derechos de propiedad	89
Calidad de competencia en el sector de proveedores de servicios de internet	93	Número de procedimientos para establecer un contrato	67
Tiempo para establecer un contrato	38		
<i>Ambiente de infraestructura</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Número de líneas telefónicas	68	Servidores de internet seguro	60
Producción de electricidad	71	Acervo de científicos e ingenieros	105
Calidad de las instituciones de investigación científica	79	Matrícula en educación terciaria	74
Gasto en educación	31		
<i>Habilidades particulares</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Calidad de educación en ciencia y matemáticas	127	Calidad del sistema educativo	109
Acceso a internet en escuelas	76	Experiencia del comprador	52
Costo de la conexión telefónica residencial	74	Suscripción mensual a telefonía residencial	80
Suscripción mensual a banda ancha de alta velocidad	82	Bajo costo de banda ancha	52
Costo de llamada en teléfono móvil	54		
<i>Habilidades de negocios</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>

Extensión del equipo de capacitación	87	Disponibilidad local de servicios de capacitación e investigación	55
Calidad de escuelas de negocios	53	Gasto privado en investigación y desarrollo	71
Colaboración entre universidades e industria para la investigación	84	Costo de la conexión telefónica a negocios	70
Suscripción telefónica mensual a negocios	67	Calidad de abastecedores locales	46
Cantidad de abastecedores locales	55	Importaciones de computadoras, comunicaciones y otros servicios	112
Habilidades gubernamentales			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Priorización del gobierno por las tecnologías de la información y las comunicaciones	89	Interés del gobierno por productos de tecnología avanzada	104
Importancia de las tecnologías de la información y las comunicaciones en la visión gubernamental del futuro	86	Índice de atención en gobierno electrónico	37
Aprovechamiento particular			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Suscriptores de telefonía móvil	81	Computadoras personales	53
Suscriptores de internet de banda ancha	54	Usuarios de internet	65
Internet de banda ancha	79		
Aprovechamiento de negocios			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Predominio de licencias de tecnología extranjera	71	Nivel de absorción de tecnología de empresas	92
Capacitación para la innovación	67	Disponibilidad de nuevas líneas telefónicas	69
Extensión del uso de internet para negocios	79		
Aprovechamiento gubernamental			
<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>	<i>Concepto</i>	<i>Posición</i>
Éxito gubernamental en la promoción de tecnologías de la información y las comunicaciones	104	Disponibilidad de servicios gubernamentales en línea	48
Eficiencia y uso del gobierno de las tecnologías de la información y las comunicaciones	61	Presencia de las TIC's en las oficinas gubernamentales	85
Índice de E-participación	7		

Fuente: Elaborado con base en Dutta, Soumitra e Irene Mía (eds.): *The Global Information Technology Report*, World Economic Forum, p. 228.

El WEF también elabora el *Global Information Technology Report*, que en la edición 2008-2009 ubica a México en el lugar 67 de 134 países, por debajo de países como Panamá, Uruguay, Colombia, Puerto Rico, Chile, Brasil, Costa Rica y Barbados, entre los

americanos, y por supuesto de las potencias tradicionales y los países tardíos más dinámicos (centrados en el sudeste asiático). Vale señalar que en el *ranking* 2007-2008 México se hallaba en el sitio 58, y en 2006-2007 en el lugar 49.

Los “pilares” considerados y la ubicación respectiva de México en cada uno se detallan en el cuadro 22, pero enfatizamos que México es el país 92 (entre 134) en materia de aprovechamiento de tecnología reciente, en derechos de propiedad ocupa la posición 89, en acervo de científicos e ingenieros la 105, en calidad de sistema educativo la 109, y en calidad orientada a ciencia y matemáticas el lugar 127, lo que es coherente con los lugares 71 en gasto privado en I+D, y 67 en capacitación para la innovación. Sobresale el dato de ser exportador de alta tecnología (lugar 22); sin embargo, como hemos visto la contribución mexicana en la cadena de valor tecnológica global está centrada en la mano de obra barata (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007), inscrita en procesos comandados por empresas transnacionales, por lo que estas exportaciones no recaen en encadenamientos anteriores, ni en organizaciones nacionales. A partir de mecanismos espurios de competitividad, el país queda inserto en condiciones adversas en la globalización.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación hemos atendido el problema de las implicaciones que tiene la transnacionalización del gran capital en México para el desarrollo nacional. La ordenación del trabajo reconoce primeramente la influencia de las fuerzas externas ya que como se expuso en el capítulo primero, la economía mundial condiciona fuertemente las posibilidades de desarrollo de los países atrasados al expandirse potencialmente e imponer restricciones al despliegue de sus capacidades productivas por medio de una diversidad de mecanismos; sin embargo, hay fases subsecuentes a las crisis en que se abren oportunidades de inserción a la dinámica capitalista en torno al mercado mundial como el espacio de rentabilidad y reacomodo estratégico de las naciones; a partir de la competencia internacional, hay naciones que ganan terreno sobre otros y tienen opciones de incorporación más activa al mercado mundial, lo que puede generar desarrollo capitalista endógeno.

En ese marco, la transnacionalización es una forma desarrollada de internacionalización del capital que se despliega por medio de la exportación de capitales y la operación en un espacio nacional distinto al originario. Esta forma de expansión responde a las nuevas condiciones de la economía mundial, modificada a partir de la crisis de los 1970s ante el declive del fordismo-keynesianismo, expansión que dio paso a una recomposición tecnológica, productiva y espacial del capitalismo, lo que abrió a los países tardíos posibilidades de inserción a los flujos económicos globales. Así, al vincular los mercados externos con la estructura económica nacional, la transnacionalización se presenta como una posibilidad latente de desarrollo ulterior para estas economías.

Ello nos hace reconocer la forma en que se expresa el fenómeno de la transnacionalización, particularmente en cuanto a las diferentes modalidades seguidas por los países tardíos, entre los que cabe distinguir aquellos de inserción dinámica a la economía mundial "A" (Corea del Sur, Hong Kong, China, Malasia, Singapur, Taiwán, India)

frente a los de inserción pasiva o “B”, en los que prevalecen fuertes determinantes del atraso (América Latina, excepto Brasil tentativamente). Es importante tener en cuenta que esta tipología responde a una abstracción con fines analíticos, lo que no soslaya el reconocimiento de las diferentes características de los países y sus avances relativos; sin embargo, la tendencia con respecto a sus modelos que se revela a la luz de sus resultados objetivos en materia de aprendizaje social e innovación, nos permite contrastarlos en esos dos grandes grupos.

Ahora bien, la historia demuestra que el desarrollo no se deriva espontáneamente del libre mercado; por el contrario, requiere de una conducción estatal apoyada en políticas nacionales de industrialización, aprendizaje social y un entorno que alienten la innovación, como en el caso de los países “A”; dichas políticas adquieren sentido ya que al entrar en la lógica del mercado globalizado, los países tardíos encaran una confrontación con fuerzas restrictivas inherentes a las contradicciones del capitalismo, como los fenómenos especulativos y la marginación de los sujetos, sectores o regiones que no cuentan con las suficientes aptitudes para preservarse ante la competencia debido que han quedado sobreexpuestos por las medidas neoliberales.

Por ende, en el capítulo segundo nos ocupamos teóricamente de la relación entre el Estado y el capital, discutiendo en primera instancia la interpretación marxista con base en la tendencia sistémica a la concentración y centralización de capital, que sustenta la categoría de ‘gran capital’. Para el marxismo hay dos grandes posiciones, una en la cual los grupos oligárquicos imponen su poder sobre el Estado, que tiende a convertirse en un mero comité al servicio de la burguesía; sin embargo, otra perspectiva dentro del marxismo reconoce que es posible un Estado que se sitúa por encima de las presiones coyunturales y de corto plazo de la gran burguesía, tratando de armonizar el capitalismo con los intereses fundamentales de la sociedad en su conjunto. Esto último forma parte del análisis sobre la orientación histórica del proceso de industrialización en los países tardíos, misma que requirió de una fuerte concentración y centralización de capital propios de la maduración del capitalismo del siglo XX, que vio emerger a la corporación como una entidad crecientemente compleja, incluso en los casos tardíos.

En los países tardíos exitosos las grandes empresas han tenido la encomienda — central de la estrategia de desarrollo— de proveer el capital para cimentar industrias

básicas que respaldaran los esfuerzos en infraestructura y servicios primordiales, para lo cual, en general contaron con apoyo fiscal directo de los gobiernos; la justificación de este respaldo era la necesidad de contar con empresas integradas verticalmente dada la ausencia de proveedores en el marco de la industrialización sustitutiva. Lo anterior aceleró la propensión a la concentración de capitales y necesariamente les confirió un enorme poder económico, el cual sin embargo, no se encauzó productivamente y favoreció el rentismo. Por lo anterior es necesario notar cómo se moduló el poder en la modalidad de los países asiáticos con respecto a la modalidad latinoamericana.

En los países “A” la relación entre la política y el gran capital estuvo mediada por poderes de representación, es decir, un sector respaldó o asumió la misión industrializadora, emergiendo una forma desarrollista de Estado. En general el autoritarismo fue un medio para hacer prevalecer los intereses industrialistas, aunque en Brasil y la India las dosis de autoritarismo han sido menores, se reconoce el liderazgo político. En contraste con los países “B”, en los que por lo general el grado de representación política de las élites o fracciones pro modernizadoras es débil; la coalición dominante no tiende al desarrollismo, sino que busca prolongarse en el poder para servirse del mismo, ello ha dado lugar a una relación perversa que en cierta medida se inclina a lo que algunos autores como Evans llaman “Estado depredador”. Se colige pues, que la decisión política de la relación entre la burguesía y el Estado define el cariz desarrollista o depredador que siguen las economías, entendiendo que hay traslapes entre uno y otro. En casos como el de México, se alternan fases depredadoras con desarrollistas, pero a la larga, la historia del país demuestra el predominio depredador.

En el capítulo tres el planteamiento institucionalista nos permitió reconocer las funciones desarrollistas del Estado. El estudio de los procesos de desarrollo nos muestra que más allá de la dotación de factores o de capacidad tecnológica instalada, las instituciones resultan decisivas en la direccionalidad que toma el desempeño económico, con base en la relación entre poder, riqueza e ideología; a partir de procesos impulsados por el Estado como agente encargado de diseñar las reglas del juego económico, político y social, bajo los intereses de un “principal” (la elite dominante que teóricamente forma parte del gran capital). Es por eso que en países con instituciones débiles el aprendizaje social está severamente limitado y tiende a prolongarse el círculo vicioso del atraso.

Ante ello surge el problema de explicar cómo fue posible por ejemplo, que en las experiencias tardías exitosas el Estado alterara su tendencia depredadora a favor del desarrollo. Una posible explicación se encuentra en choques endógenos-exógenos que amenazan al poder establecido y funcionan como el incentivo necesario para cambiar lo que algunos autores aquí citados llaman políticas profundas, ya que pueden romper la camisa de fuerza que sostiene un orden arraigado en el atraso. Es decir, esa conmoción representa un cisma que compromete los intereses prevalecientes de los grupos que detentan el poder. Si esos choques no favorecen una construcción institucional “superior”, la trayectoria adversa al desarrollo puede continuar, extendiéndose por generaciones. Pero no hay que perder de vista que no está determinado que los choques endógenos-exógenos alteren el *status* de poder hacia el desarrollismo.

De lo anterior se sigue que el progreso tecnológico no es la *causa* del desarrollo — como sostienen las posturas tecnologistas—, sino su *efecto*, ante lo cual es preciso reconocer que el atraso no se solventa con la implementación mecánica de políticas de aprendizaje tecnológico, sino que debe explicarse en un momento previo, es decir, en una matriz institucional que no está orientada a generar incentivos conductivos a la innovación, que por ende genera pautas que limitan la disposición a actuar en ese sentido, repercutiendo en el comportamiento de los agentes y del sistema económico-social.

Ese marco referencial nos condujo a identificar los vínculos entre el gran capital y el Estado en México, para reconocer de qué forma esos vínculos favorecen su rentabilidad, encontrando que el gran capital básicamente tiende al rentismo y se mantiene desinteresado por el aprendizaje y la innovación. Esto responde a un débil diseño institucional que cedió terreno a los intereses particulares de los grandes grupos, no sólo en el marco de la modernización neoliberal, sino desde la segunda sustitución de importaciones. Los cambios institucionales más recientes favorecieron una recomposición cular, pero fallida en términos de aprendizaje social.

A nuestro entender, luego de una etapa en que la economía mexicana sentó bases necesarias para la industrialización como la infraestructura para que se desarrollaran empresas en ramas industriales básicas como la química, la eléctrica o la metalmeccánica —lo que demandó de políticas proteccionistas—, el paso siguiente conducente a la generación de capacidades endógenas de conocimiento y tecnología no se llevó a cabo,

derivando en un proteccionismo frívolo, por lo que la ISI no alcanzó el grado de madurez ni la profundidad que se pudo observar en los países del sudeste asiático.

El proteccionismo frívolo da elementos para entender por qué se prolongaron patrones de ineficiencia y baja productividad en la industria. El subsidio estatal compensó la ineficiencia hasta que se quedó sin la capacidad para financiar esa modalidad cuando explota la crisis de la deuda, lo que favoreció la reforma neoliberal. Pero es necesario comprender que el proteccionismo frívolo se mantuvo por razones vinculadas con un entorno socio-político que se estructuró en torno a una coalición de grupos económicos y políticos favorecidos durante esa fase. En esa coalición, el gran capital fungió como un actor central dado que se benefició de posibilidades de acumulación extraordinarias, al quedar al margen de los mecanismos de la disciplina del mercado. Sin la presión competitiva, este grupo no tuvo necesidad de aprender ni acumular conocimiento innovador, por lo que al momento en que se forzó la modernización tecnológica y la necesidad de la innovación como factores cruciales del crecimiento en la etapa del conocimiento, el país quedó expuesto frente a otros competidores con mayor grado de avance en esos rubros.

Fue la crisis de los 1980s el cisma que modificó la composición de la coalición articulada en torno al poder económico-político, a partir de una tipología que desplazó a viejos sectores de la oligarquía, a favor de nuevos actores y de grupos que prevalecieron, aunque con una posición jerárquica alterada. Algunos representantes del periodo sustitutivo quedaron fuera de la nueva coalición vinculada al neoliberalismo a partir de la recomposición del sector financiero; a algunos representantes de la vieja coalición, el neoliberalismo los expuso a nuevas circunstancias competitivas que los orilló a reorganizarse y buscar nuevos espacios de rentabilidad más allá de las fronteras nacionales, es el caso de empresas de los sectores tradicionales de bebidas y alimentos, cemento o vidrio; mientras que otros empresarios ascendieron vertiginosamente gracias a una fuerte concentración y centralización de capital asociada a las privatizaciones de las telecomunicaciones.

Un aspecto decisivo en la dirección de la reforma estructural fue la definición de la gran burguesía como el agente dinámico de la modernización e internacionalización por parte del proyecto político, por lo que es central tener en cuenta que el Estado jugó

un papel decisivo en la promoción de estos grupos. Sin embargo, lejos de orientar sus inversiones a la nueva economía, el gran capital se reservó los espacios de las industrias tradicionales o maduras, centrándose en sectores tradicionales como alimentos, cemento, construcción, vidrio, minería, telecomunicaciones, bancos y bienes de consumo, apuntalando su acumulación interna —a partir de su hegemonía oligopólica— como palanca de su expansión externa (transnacionalización). Aunque en el fracaso del diseño salinista, el país terminó por perder activos como la banca.

La transnacionalización de los grandes capitales responde así, a una modalidad que reconocemos *limitada o acotada* por estar condicionada al predominio que tienen en el mercado nacional para su proyección, así como a que las prerrogativas gubernamentales se han transformado de subsidios directos en dispensas fiscales fincadas en relaciones políticas.

Si bien la modernización tenía fundamento ante la crisis interna y la necesidad de la apertura impulsada por la globalización, e implicaba la oportunidad de replantear de fondo la estrategia de desarrollo, la coalición dominante se reordenó en torno al debilitamiento estatal. En ese sentido, los conflictos económico-políticos que fracturaron el discurso y condujeron al fracaso del proyecto modernizador salinista, fortalecieron al gran capital y doblegaron a la clase política ante sus propósitos. La gran burguesía emanada de las privatizaciones se convirtió en un núcleo endurecido, situado en igualdad de condiciones frente al Estado para imponer sus intereses, establecer su hegemonía y orientar la acción estatal, perfilando una nueva correlación de fuerzas política ante las carencias institucionales con que fue implementada la reforma neoliberal.

El efecto ha sido una conducción estatal basada en un autoritarismo débil, y consecuentemente en lugar de una modernización que amalgamara las virtudes de la competencia, con las virtudes del fomento estatal y la supremacía del derecho, se ha distorsionado hacia una versión neoliberal limitativa que combina apertura comercial y financiera, desregulación y privatizaciones, con el favoritismo del Estado a los empresarios de la nueva oligarquía, traducido en desgravaciones fiscales, proteccionismo y subvenciones. Todo lo anterior ha obstruido la posibilidad de un reordenamiento institucional que rompa con las condicionantes de un pasado autoritario y elitista.

En función de que se pasó de tener una coalición oligárquica articulada en torno a objetivos no desarrollistas a una en la que los grupos de poder están desarticulados y la gestión pública es errática, la economía perdió capacidad de aprendizaje social y retrocedió en la competencia internacional, lo que ha causado efectos sociales adversos sobre la gran masa de la población.

En el capítulo cuarto demostramos que la fase de inversión directa de los grandes grupos en otras economías se proyecta fundamentalmente en respuesta a los imperativos de la crisis y ulterior apertura de la economía nacional, profundizada en los 1990s por el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica. Para responder a la nueva competencia, las estrategias empresariales del gran capital se orientaron al aumento de su tamaño mediante la inversión productiva y financiera más allá del mercado interno para lograr el posicionamiento en mercados en los que ya se tenía la experiencia exportadora-mercantil, o bien, donde la proximidad geográfica o las semejanzas socio-culturales facilitarían su incursión (Estados Unidos, Centro y Sudamérica).

La mayoría de los grupos mexicanos invierten en el hemisferio, por lo que son transnacionales regionales de alcance medio, y sólo unas cuantas pueden considerarse empresas globales, como Cemex que es por mucho la más transnacionalizada, aunque actualmente Bimbo, Gruma y Alfa tienen plantas en Europa y China, lo que significa una profundización en el proceso de transnacionalización del gran capital nacional. Los grupos ingresan a otros mercados a través de la marca propia (Grupo Modelo, Cemex, Gruma) o bien, a través de asociaciones con capitales locales (FEMSA, Bimbo, Televisa), mediante concentración de capital, el cual termina por centralizarse en el grupo que mantiene la propiedad y control, y por la adquisición de empresas (Cemex, Grupo Carso, Grupo Salinas).

Sin negar la importancia particular de su transnacionalización, explicamos que los grupos del gran capital nacional han seguido estrategias reactivas de *acumulación con escasa innovación*. Actúan bajo una trayectoria de desinterés por la innovación, ya que no la necesitan para obtener grandes rentas, debido a que su dominio sobre el mercado (forjado desde la ISI) les permite extraer ganancias de monopolio, encarecer los precios, ofrecer productos y servicios de media y baja calidad, así como un poder sobre la asignación de los recursos económicos (capital, trabajo), por lo que más que conducirse en

el sentido schumpeteriano, prevalece un comportamiento rentista, en un marco de escasa contribución impositiva y de influencia para limitar la competencia en el mercado. Eso no niega que haya algunas innovaciones asiladas, principalmente de tipo organizacional, pero ellas no constituyen el soporte del mediano o débil crecimiento económico.

Todo lo anterior, más que favorecer al desarrollo lo inhibe al prolongar el atraso tecnológico y la desarticulación de la economía nacional, afianzando un entrampamiento institucional adverso al aprendizaje y la innovación. La razón de ello está en la falta de condiciones propicias para encauzar las acciones de las grandes empresas en torno a una estrategia de alcance nacional con miras al desarrollo, lo que debiera competir al Estado, pero al quedar éste debilitado, no tiene las condiciones de autoridad para disciplinar a la gran burguesía. El resultado ha sido un rezago en la capacidad de acumulación de capital, de aprendizaje y la competitividad internacional.

Este conjunto de razones objetivas (intereses de grupo y rentas cómodas) y subjetivas (acuerdos políticos *de facto*) hace que la integración de México a la economía global no haya sido plenamente activa debido a desigualdades muy marcadas en cuanto al avance científico-educativo; queda patente una brecha con respecto a los países que han seguido una trayectoria institucional innovadora, base indispensable para acometer los retos tecnológicos que plantea el capitalismo actual basado en el conocimiento.

El estudio de la reorganización industrial, objeto del capítulo final, nos revela que México ha explotado de forma escasa y desigual sus ventajas competitivas. La cercanía con Estados Unidos ha abierto posibilidades de integración productiva y comercial con la principal economía del mundo, pero esa ventaja no ha podido integrar al conjunto de los agentes económicos, por el contrario, reconocemos una bifurcación estructural. Propiamente se distingue una división entre las grandes empresas transnacionales y nacionales y el resto, en el que las primeras son las que concentran el mercado y las características cercanas a una industria moderna; en ellas podemos reconocer a empresas con grandes capitales, experiencia industrial y capacidad financiera, así como alcance transnacional; empero, dentro de ese bloque moderno, distinguimos una condición asimétrica entre las empresas transnacionales y las nacionales.

Las transnacionales son las que tienen un comportamiento extrovertido y dinámico, gracias a que cuentan con mayores vínculos relacionados con la creación, adición

y captura de valor, en ramas industriales de exportación como la electrónica y la automotriz, lo que les permite integrarse a redes productivas globales, industrias demandantes en tecnologías recientes y conocimiento, así como a productos innovadores. Mientras tanto, las grandes empresas nacionales actúan en dos terrenos: por un lado mantienen su predominio en *comodities* industriales de intensidad tecnológica limitada, al mismo tiempo que en el sector de telecomunicaciones —aparentemente más moderno (telefonía, medios de difusión)—, parten de una posición monopólica sobre la infraestructura y los conductos de dominio público para extraer sobreganancias tanto en el mercado doméstico como en las regiones donde se han expandido, aunque al incrustarse como franquiciatarios en un mercado con altísimas barreras a la entrada, tampoco tienen un desempeño innovador propio al depender de proveedores tecnológicos externos que conforman el oligopolio mundial del sector.

De tal manera, la hegemonía del gran capital se ha encaminado a la aceleración de la acumulación, lo que implica mantener una relación funcional con los capitales extranjeros. Esto involucra una relación que reproduce y refuerza mecanismos de subordinación y dependencia ante transnacionales extranjeras, mismos que imponen sus intereses sobre los intereses nacionales. La división entre las grandes empresas y el resto, y al interior del grupo de grandes corporaciones entre las transnacionales y las domésticas, se da en medio de la desintegración estructural de la economía nacional, ya que los vínculos productivos entre las empresas dinámicas (nacionales y transnacionales) y el resto del aparato productivo es prácticamente nulo, lo que evidentemente tiene un impacto retardatario.

Pero el problema no puede centrarse exclusivamente en las decisiones de las grandes empresas, se relaciona además con un entorno nacional escasamente conductivo a la innovación que no obliga a que los grandes capitales salgan de su posición rentista y que al mismo tiempo limita el desarrollo de los sectores marginados. Destacan la ausencia de una política industrial activa y un sistema nacional de innovación pobre, debido a las directrices trazadas bajo criterios neoliberales encaminaron una estrategia dependiente de los mecanismos del mercado, y del exterior; es decir, la escasa intervención pública en combinación con la abrupta apertura comercial y financiera, y la atracción de inversión extranjera de predominio especulativo. Ello se deriva de una carencia

institucional, manifiesta en la escasez de recursos públicos asignados a fines de educación, ciencia y tecnología, así como a la focalización casi exclusiva del interés por mantener una estabilidad en las variables macroeconómicas nominales. Esta política desentona abiertamente con la seguida por otros países de desarrollo similar como los que se engloban en el “milagro asiático” y el llamado BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

Por todo lo anterior, es necesario tomar una postura y reconocer que de no romperse la “camisa de fuerza” que sostiene instituciones adversas al aprendizaje social con base en la coalición que detenta el poder en México, no cabe esperar que se desaten espontáneamente el desarrollo y el interés por la innovación. Mientras prevalezcan formas de concebir al poder, forjadas en gruesos eslabones históricos, las instituciones pasadas establecerán el presente y moldearán el futuro en la misma trayectoria. Esto es hoy en día un impedimento al progreso del país, en tanto que las instituciones no se han modificado de acuerdo con las exigencias del actual contexto histórico, ya que en la clase que detenta el poder político y económico, prevalecen las reglas del juego en el ejercicio del poder, más allá de quiénes lo administren.

El viejo modelo político conductual sentó bases para la industrialización y el crecimiento a partir del control autoritario de la economía, pero también institucionalizó el sometimiento y la subordinación sociales; ello permitió al régimen político acen-tuar su poder sobre la sociedad. Eso fue funcional en un marco histórico de economía cerrada, favorecedor de la intervención estatal. Pero al momento de la apertura, cuando los países compiten a partir de sus capacidades para asimilar, procesar y generar conocimiento, los niveles educativos, científicos y empresariales requieren de un nivel adicional que no ha sido instituido en el país, por lo que corre el riesgo de perder definitivamente las oportunidades de inserción activa en la globalización.

En ese orden, el gran empresariado no se ha conducido históricamente por una ruta progresista, sino que se ha comportado de forma conservadora. Políticamente es un grupo que tiende a proteger sus intereses, y particularmente se ha movido en la línea de subordinación del poder político. Todo ello ha perfilado un poder empresarial que tiene dos orígenes distintos, por un lado el bloque del norte, derivado del Porfiriato, y por otro el del centro, emanado de la etapa sustitutiva de importaciones y del neoliberalismo; pero ambas facciones han tendido a alinearse en torno a los privilegios que extraen

del Estado. Ahí está el gran reto para el país: superar la antiquísima desigualdad y la brecha entre las élites de poder y el restante atado en el atraso.

Mientras no haya una sacudida de tal magnitud que amenace el *status quo* preva-
leciente (indeterminada y por ende sin garantía), México no estará en condiciones de
dar paso a una matriz institucional que favorezca el aprendizaje, la movilidad social y el
crecimiento; por lo que sólo una conmoción al sistema de poder, que discipline al capi-
tal, supere el flagelo de la desigualdad e imponga orden en la sociedad en un sentido
progresista, abre la posibilidad de un cambio en la trayectoria institucional que incluya
a las capas gruesas de la población en la búsqueda de una prosperidad compartida.

BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

- ALCORTA, Ludovico (1992). *El nuevo capital financiero*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- AMSDEN, Alice (1996). "Un enfoque de política estratégica para el crecimiento y la intervención pública en la industrialización tardía", *Pensamiento Iberoamericano*, No. 29, enero-junio, Madrid.
- BABB, Sarah (2003). *Proyecto: México*. México: FCE.
- BARAN, Paul y Paul Sweezy (1979). *El capital monopolista*. México: Siglo XXI.
- BASAVE KUNHARDT, Jorge (1996). *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*. México, El Caballito/UNAM.
- (2000). "La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas", Basave, J. (coord.). *Empresas mexicanas ante la globalización*. México: M. Á. Porrúa/UNAM.
- (2002). "Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas", Basave, J. et al. (coords.). *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: M. Á. Porrúa/UNAM.
- (2006). "Desempeño exportador empresarial e impacto económico", Pozas, M. Á. (coord.). *Estructura y dinámica de la gran empresa en México*. México: COLMEX.
- BELL, Martin y Keith Pavitt (1992). "Accumulating technology capability in developing countries", Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics.
- BENAVENTE, José Miguel, Gustavo Crespi, Jorge Katz y Giovanni Stumpo (1996). "La transformación del desarrollo industrial de América Latina", *Revista de la CEPAL*, No. 60, diciembre, Santiago de Chile.

- BOBBIO, Norberto (2001). *La teoría de las formas de gobierno en la historia del pensamiento político*. México: FCE.
- BRIZ GARIZURIETA, Marcela (2002). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: surgimiento y consolidación*. México: UNAM.
- BUJARIN, Nicolai (1982). *La economía mundial y el imperialismo*. México: Cuadernos de Pasado y Presente.
- CASTELLS, Manuel (2000). *La era de la información, Vol. I*. México: Siglo XXI.
- CEPAL (varios años). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- (varios años). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CHANG, Ha-Joon (1996). *El papel del Estado en la economía*. México: Ariel.
- (2007). *Bad Samaritans*. London: Random House Business.
- CHANG, Ha-John y Peter Evans (2000). "The Role of Institutions in Economic Change", Paper prepared for the meetings of the "Other Canon" group, 13-4 January, Venice, Italy-15-6 August Oslo, Norway.
- CHESNAIS, François (1996). "La 'globalización' y el estado del capitalismo a finales del siglo", *Investigación Económica*, No. 215, enero-marzo, México.
- CIMOLI, Mario y Sebastián Rovira (2008). "Elites and Structural Inertia in Latin America: An Introductory Note on the Political Economy of Development", *Journal of Economics Issues*, Vol. XLII, June, No. 2.
- COLCLOUGH, Christopher (1994). "Estructuralismo y neoliberalismo: una introducción", Ch. Colclough y J. Manor (comps.). *¿Estados o mercados?* México: FCE.
- CONACYT (2006). *Encuesta nacional de innovación*. México.
- (2008). *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología*. México.
- CONCHEIRO BÓRQUEZ, Elvira (1996). *El gran acuerdo*. México: Era/UNAM.
- CORDERA, Rolando y Carlos Tello (1981). *México: la disputa por la nación*. México: Siglo XXI.

- DABAT, Alejandro (1993). *El mundo y las naciones*. México: UNAM.
- (1994). *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*. México: FCE/UNAM.
- (2000). "Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo", J. Basave, (coord.). *Empresas mexicanas ante la globalización*. México: M. Á. Porrúa/UNAM.
- (2002). "Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo", J. Basave *et al.* (coords.). *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: M. Á. Porrúa/UNAM.
- (2010). "Estado, neoliberalismo y desarrollo", A. Dabat (coord.). *Estado y desarrollo*. México: UNAM.
- DABAT, Alejandro, Miguel Ángel Rivera, y Alejandro Toledo (2001). "Espacio económico y competencia de regiones y naciones en la crisis asiática", *Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 11, noviembre, México.
- DABAT, Alejandro, Miguel Ángel Rivera y Sebastián Sztulwark (2007). "Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 38, No. 151, octubre-diciembre, México.
- DABAT, Alejandro y Sergio Ordóñez (2009). "Globalización, conocimiento y nueva empresa transnacional", A. Dabat y J. J. Rodríguez (coords.). *Globalización, conocimiento y desarrollo*, T. I. México: M. Á. Porrúa/UNAM.
- DOSI, Giovanni (1991). "Una reconsideración de las condiciones y los modelos del desarrollo. Una perspectiva 'evolucionista' de la innovación, el comercio y el crecimiento", *Pensamiento Iberoamericano*, No. 20, julio-diciembre, Madrid.
- EITEMAN, David K., Arthur I. Stonehill y Michael H. Moffett (2000). *Las finanzas en las empresas multinacionales*. México: Prentice Hall.
- ESSER, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer (1996). "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", *Revista de la CEPAL*, No. 59, agosto, Santiago de Chile.

- EVANS, Peter (1989). "Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State", *Sociological Forum*, Vol. 4, No. 4, december.
- (1995): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- FAJNZYLBER, Fernando (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen.
- GALBRAITH, John Kenneth (1984). *El nuevo estado industrial*. Madrid: Sarpe.
- GAMBRILL, Mónica (2009). "México en la globalización: integración industrial y competencia", J. Basave y M. Á. Rivera (coords.). *Globalización, conocimiento y desarrollo*. T. II. México: M.Á. Porrúa/UNAM.
- GARRIDO, Celso (1999). "Las multinacionales mexicanas en los noventa", Chudnovsky, D. et al. *Las multinacionales latinoamericanas*. Buenos Aires: FCE.
- (2005). *Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México*. México: Siglo XXI/UAM.
- (2006). "Empresas, economía nacional y sistema financiero en México", M. Á. Pozas (coord.). *Estructura y dinámica de la gran empresa en México*. México: COLMEX.
- GEREFFI, Gary, Miguel Korzeniewicz y Roberto Korzeniewicz (1994). *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.
- (2001). "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", *Problemas del Desarrollo*, Vol.32, No. 125, abril-junio, México.
- GERSCHENKRON, Alexander (1970). *Atraso económico e industrialización*. Barcelona: Ariel.
- GRAMSCI, Antonio (1986). *Cuadernos de la cárcel*. México: Era.
- GUERRERO, Isabel, Luis Felipe López-Calva y Michael Walton, (2006). *La trampa de la desigualdad y su vínculo con el bajo crecimiento en México*. Banco Mundial/PNUD.
- GUILLÉN R. Arturo (2000). *México hacia el siglo XXI*. México: Plaza y Valdés/UAM-I.

- HAMILTON, Nora (1986). "El Estado y la formación de la clase capitalista en el México posrevolucionario", J. Labastida (comp.). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. México: Alianza.
- HARVEY, David (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: FCE.
- (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- HELD, David (1992). *Modelos de democracia*. México: Alianza.
- HENDERSON, Jeffrey, *et al.* (2002). "Global production networks and the analysis of economic development", *Review of International Political Economy*, Vol. 9, No. 3.
- HERNÁNDEZ LÓPEZ, Mario Humberto (2002). *La reorganización y expansión transnacional del Grupo Carso: un estudio de su división Carso Global Telecom*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, México: FLACSO.
- (2010). "Gran capital, Estado y matriz institucional para el desarrollo", Ponencia presentada en el VII Seminario Internacional sobre Políticas Públicas de Nueva Generación, UAM-A/UGTO/UASLP/UAEH/COLSAN, octubre 8, Guanajuato, México.
- HIKINO, Takashi (1999). "Managerial control, capital markets, and the wealth of nations", Alfred D. Chandler, Franco Amatori y Takashi Hikino (edits.). *Big business and the wealth of nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HIKINO, Takashi y Alice Amsden (1995). "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, Vol. 35, No. 137, abril-junio, Buenos Aires.
- HILFERDING, Rudolf (1985). *El capital financiero*. Madrid: Tecnos.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1970). *La estrategia del desarrollo económico*. México: FCE.
- (1984). *De la economía a la política y más allá*. México: FCE.
- (1996). "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. LXIII (2), No. 250, abril-junio, México.

- HODGSON, Geoffrey M. (2007). *Economía institucional y evolutiva contemporánea*. México: UAM.
- HOFF, Karla y Joseph E. Stiglitz (2002). "La teoría económica moderna y el desarrollo", G. M. Meier y J. E. Stiglitz (edits.). *Fronteras de la economía del desarrollo*. Bogotá: Banco Mundial/Alfaomega.
- HOSHINO, Taeko (2006). "Estructura de la propiedad y mecanismos de control de las grandes empresas familiares en México", M. Á. Pozas (coord.). *Estructura y dinámica de la gran empresa en México*. México: COLMEX.
- LEFF, Nathaniel (1974). "El espíritu de empresa y la organización industrial en los países menos desarrollados: los 'grupos'", *El Trimestre Económico*, Vol. XLI (3), No. 163, julio-septiembre, México.
- LENIN (Vladimir Illich Uliánov) (1989). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras.
- MANDEL, Ernest (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista*. México: Siglo XXI.
- MARX, Karl (1982). *El capital*, T. I, Vol. 3. México: Siglo XXI.
- (1984). *El capital*, T. III, Vols. 6 y 7. México: Siglo XXI.
- (1994). *El capital*, T. I, Vol. 1. México: Siglo XXI.
- MARX, Karl y Friedrich Engels (1998). *Manifiesto comunista*. Barcelona: Crítica.
- MERTON, Robert K. (2002). *Teoría y estructura sociales*. México: FCE.
- MILLÁN, René (1988). *Los empresarios ante el estado y la sociedad*. México: Siglo XXI/UNAM.
- MILLS, Wright C. (1957). *La élite del poder*. México: FCE.
- MOORE, Barrington (1989). *La injusticia*. México: UNAM.
- MORERA, Carlos (1998). *El capital financiero en México y la globalización*. México: Era.
- (2002). "La nueva corporación transnacional en México y la globalización", Basave, J. et al. (coords.). *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*. México: M. Á. Porrúa/UNAM.

- MONTERROSA, Fátima (2009). "El verdadero hoyo fiscal: 400 grandes empresas que (casi) no pagan impuestos", *Emeequis*, No. 195, octubre 26, México.
- NORTH, Douglass C. (1984). *Estructura y cambio en la historia económica*. Madrid: Alianza.
- (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- NORTH, Douglass C., John Joseph Wallis y Barry R. Weingast (2009). *Violence and Social Orders*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OCAMPO, José Antonio (2009). "Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina", *Revista de la CEPAL*, No. 97, abril, Santiago de Chile.
- OLSON, Mancur (1992). *La lógica de la acción colectiva*. México: Limusa.
- PÉREZ, Carlota (1992). "Cambio técnico reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", *El Trimestre Económico*, Vol. LIX(1), No. 233, enero-marzo, México.
- (2001). "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista de la CEPAL*, No. 75, Santiago de Chile, diciembre.
- (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*. México: Siglo XXI.
- POULANTZAS, Nicos (2005). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. México: Siglo XXI.
- POZAS, María de los Ángeles (1997). "Competitividad emergente y capital internacional: el caso de Monterrey", Ponencia para el XX Congreso Internacional Latin American Studies Association, abril, Guadalajara, México.
- (2000). "Las empresas regiomontanas y la nueva economía global", Basave, J. (coord.). *Empresas mexicanas ante la globalización*. México: M. Á. Porrúa/UNAM.
- (2002). *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*. México: COLMEX.
- (2006). "Tecnología y desarrollo en las cadenas productivas de las grandes empresas en México", M. Á. Pozas (coord.). *Estructura y dinámica de la gran empresa en México*. México: COLMEX.

- RIVERA RÍOS, Miguel Ángel (1992). *El nuevo capitalismo mexicano*. México: Era.
- (1997). *México: modernización capitalista y crisis*. México: UNAM.
- (2000a). *México en la economía global*. México: JUS/UNAM/UCLA.
- (2000b). "La globalización y regionalización del capitalismo", J. Basave (coord.). *Empresas mexicanas ante la globalización*. México: M.Á. Porrúa/UNAM.
- (2005a). *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*. México/Guadalajara/Los Ángeles: Juan Pablos/UDG/UNAM/UCLA.
- (2005b). "Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 36, No. 141, abril-junio, México.
- (2007a). "Rentas económicas y aprendizaje: espacio global, nación y empresa", *Economía Informa*, No. 348, septiembre-octubre, México.
- (2007b). "Nueva teoría económica para el estudio del cambio tecnológico y social", M. Á. Rivera y Dabat, A. (coords.). *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*. México: Juan Pablos/UNAM.
- (2007c). "Las grandes empresas en México y la estrategia de desarrollo actual", *Este País*, No. 193, abril, México.
- (2008a). *Dinámica social: conocimiento y cambio institucional*. México: FE-UNAM.
- (2008b). "Atraso económico, cambio institucional y choques endógenos-exógenos", *Economía Informa*, No. 352, mayo-junio, México.
- (2009a). "Teoría del desarrollo, cambio histórico y conocimiento: un balance de enfoques analíticos y aportaciones teóricas", J. Basave y M. Á. Rivera (coords.). *Globalización, conocimiento y desarrollo*. T. II. México: M.Á. Porrúa/UNAM.
- (2009b). *Desarrollo económico y cambio institucional*. México: Juan Pablos/UNAM.
- RIVERA, Miguel Ángel, Verónica Robert y Gabriel Yoguel (2009). "Cambio tecnológico, complejidad e instituciones: el caso de Argentina y México", *Problemas del Desarrollo*, Vol. 40, No. 157, abril-junio, México.

- RODRÍGUEZ VARGAS, José de Jesús (2009). "Crisis económicas. Definiciones, metodología y comparación histórica", *Dimensión Económica*, Vol. 1, No. 0, mayo-agosto, México.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos (1993). *Quinto informe de gobierno*. México, disponible en: <http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1993_59/Mensaje_del_Quinto_informe_de_gobierno_de_Carlos_S_72.shtml>
- SANTISO, Javier (2008). "La emergencia de las translatinas", *Revista de la CEPAL*, No. 95, agosto, Santiago de Chile.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1979). "La inestabilidad del capitalismo", N. Rosenberg (sel.). *Economía del cambio tecnológico*. México: FCE.
- (1983). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Orbis.
- (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: FCE.
- SERFATI, Claude (2009). "Dimensiones financieras de la empresa transnacional: cadena global de valor e innovación tecnológica", *Ola Financiera*, No. 4, septiembre-diciembre, México.
- STIGLITZ, Joseph E. (1998). "Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia un consenso post-Washington", *Desarrollo Económico*, Vol. 38, No. 151, octubre-diciembre, Buenos Aires.
- (2002). "Crony capitalism: American style", *Project syndicate*, disponible en: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz11>>
- (2003). "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", *Revista de la CEPAL*, No. 80, agosto, Santiago de Chile.
- (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid: Taurus.
- TELLO, Carlos (2007). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. México: UNAM.
- UNCTAD (varios años). *World Investment Report*. Nueva York/Ginebra: ONU.
- (varios años). *Informe sobre las inversiones en el mundo*. Nueva York/Ginebra: ONU.

- (2006). *Transnationals Corporations*. Nueva York/Ginebra: ONU.
- (2008). *Handbook of statistics 2006-2007*. Nueva York/Ginebra: ONU.
- (2009a). *La crisis económica mundial*. Nueva York/Ginebra: ONU.
- (2009b). *Trade and Development 2009*. Nueva York/Ginebra: ONU.
- VALDÉS UGALDE, Francisco (1997). *Autonomía y legitimidad*. México: Siglo XXI.
- VAUGIRARD, Victor (2005). "Crony capitalism and sovereign default", *Open Economies Review*, No. 16.
- VEBLEN, Thorstein (1974). *Teoría de la clase ociosa*. México: FCE.
- VELASCO, José Luis (2008). "Sistema de Administración Tributaria de México", The Center for Migration and Development, Working Paper Series, Princeton University, disponible en: <<http://cmd.princeton.edu/papers/wp0805k.pdf>>
- VIDAL, Gregorio (2000). *Grandes empresas, economía y poder en México*. México: Plaza y Valdés/UAM.
- (2001). *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones*. Barcelona: Anthropos/UAM/UNAM.
- (s/f). "Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿cómo construir una alternativa al desarrollo?", Red Celso Furtado, disponible en: <<http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/riovidal.pdf>>
- VILLARREAL, René y Rocío Ramos de Villarreal (2001). "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica", *Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 9, septiembre, México.
- VONORTAS, Nicholas S. y Stratos P. Safioleas (1997). "Strategic alliances in information technology and developing country firms", *World Development*, Vol. 25, No. 5, may.
- WADE, Robert (1999). *El mercado dirigido*. México: FCE.
- WORLD BANK (2007). *Democratic governance in Mexico: beyond state capture and social polarization*. Washington D.C.
- ZEPEDA-PATTERSON, Jorge (coord.). (2007). *Los amos de México*. México: Temas de hoy.

Sitios en Internet

<http://www.alfa.com.mx>

<http://www.americaeconomia.com>

<http://www.americamovil.com.mx>

<http://www.banxico.org.mx>

<http://www.biblioteca.tv>

<http://www.carlosslim.com>

<http://www.cce.org.mx>

<http://www.cnnexpansión.com>

<http://www.elfinanciero.com.mx>

<http://www.femsa.com>

<http://www.gcarso.com.mx>

<http://www.gruma.com>

<http://www.grupobimbo.com.mx>

<http://www.grupomodelo.com.mx>

<http://www.inegi.gob.mx>

<http://www.jornada.unam.mx>

<http://www.sentidocomun.com.mx>

<http://www.telmex.com>

<http://www.unctad.org>

<http://www.vitro.com>