

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNAM

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIALES

TESIS

“IMPACTO DE LAS CORPORACIONES
TRANSNACIONALES DENTRO DEL SECTOR
SERVICIOS EN MÉXICO: EL CASO DE
WALMART Y EL COMERCIO DETALLISTA”

ALUMNA: VALADEZ GUEVARA LIZETH

Licenciatura en Relaciones Internacionales



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.

ÍNDICE

Planteamiento del problema e Hipótesis	p. 6
--	------

Capítulo 1:

MARCO TEÓRICO: LA LIBERALIZACION DEL COMERCIO DENTRO DEL SECTOR SERVICIOS EN MÉXICO

Introducción	p. 13
1.1. La ideología de libre mercado y el modelo neoliberal	p. 14
1.1.1 Una concepción simplista de la economía y el desarrollo económico: capital privado, libre comercio, especialización e inversión igual a desarrollo económico	p. 23
1.2. Liberalización del comercio y situación reglamentaria actual del sector comercial en México	p. 31
1.2.1. Análisis de la Ley de Inversión Extranjera Directa, reformas en los años noventa y siglo XXI	p. 31

Capítulo 2

MÉXICO NEOLIBERAL

Introducción: ¿Cómo se pone en marcha el proyecto neoliberal en México?	p. 41
2.1. Política económica que determinó la presencia de TNCs en el sector servicios: años noventa: Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo 88-94/92-2000	p. 45
2.2. El nuevo siglo y Vicente Fox Quesada	p. 52
2.3. Felipe Calderon y el reforzamiento de políticas neoliberales	p. 56
2.4. Impacto del neoliberalismo a las pequeñas y medianas empresas	p. 59

Capítulo 3

EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS MÁS IMPORTANTES DE AUTOSERVICIOS EN MÉXICO

Introducción:	p. 63
3.1. Antecedentes de transnacionales en el contexto internacional	p. 64
3.2. Participación de corporaciones transnacionales en el sector servicios de México	p. 69
3.3 Agrupación y organización de las empresas nacionales y extranjeras más importantes de autoservicios en México	p. 77
3.3.1. La Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales A. C. (ANTAD) y sus asociados	p. 78
3.3.2. Autoservicio y comercio detallista en México: empresas mexicanas y empresas extranjeras	p. 82
3.3. 2.1. Soriana, Comercial Mexicana y Chedraui frente a Walmart.	p. 84
3.3. 2.2. El ascenso acelerado de Walmart en dicho sector ...	p. 95
3.4. Las estrategias de una cadena integrada como Walmart: Sams Club, Bodega Aurrera, Suburbia, Walmart Supercenter, Superama, Vips y Banco Walmart	p. 102

Capítulo 4:

EFFECTOS DE LA INICIATIVA PRIVADA TRANSNACIONAL EN MÉXICO: IMPACTO DE WALMART EN EL SECTOR DETALLISTA

Introducción	p. 107
4.1. Acceso de la corporación Walmart a uno de los mercados más redituables ...	p. 108
4.1.1. El caso Walmart	p. 115
4.2. Desplazamiento del mercado interno e impacto en el ámbito local ...	p. 118
4.2.1. Competencia desigual	p. 119
4.2.2. Comerciantes y ofertantes mexicanos frente a los gigantes del comercio detallista estadounidense	p. 121
4.2.3. Destrucción de pequeños negocios	p. 131
4.3. La concentración del capital y sus consecuencias sobre el comercio	p. 135
CONCLUSIONES	p. 138
5.1. Walmart y el comercio detallista en México	p. 138
5.2. Limitaciones del liberalismo económico	p. 143
BIBLIOGRAFÍA	p. 152

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

IMPACTO DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES DENTRO DEL SECTOR SERVICIOS EN MÉXICO: EL CASO DE WALMART Y EL COMERCIO DETALLISTA

Una de las necesidades de mayor importancia para los países en América Latina desde que consumaron su independencia ha sido la búsqueda del desarrollo político, económico y social de sus Estados y sociedades. De hecho, uno de los más graves problemas de América Latina y sus relaciones internacionales es la situación o desarrollo de sus economías, desgastadas no sólo por el funcionamiento institucional interno, sino también por la influencia exterior a través de un comportamiento económico que ha cedido a las ideologías y fórmulas externas de desarrollo.

Muchos actores y factores son los responsables de los malos resultados económicos en América Latina y particularmente México, entre ellos los gobiernos y las políticas públicas; los grupos de poder político y económico; falta de educación y fomento a la construcción de conocimiento en ciencia y tecnología, entre otros elementos determinantes a nivel interno. Pero también inciden de manera considerable los organismos económicos y financieras internacionales que condicionan deliberadamente los términos de los acuerdos internacionales, creando tendencias políticas, económicas e ideológicas predominantes; actores y grupos de poder de carácter transnacional y supranacional; políticas de países altamente industrializados; el sector privado transnacional, como los principales ejemplos de elementos a nivel externo que han tenido impacto en el funcionamiento de las economías de América Latina y México.

En este trabajo de investigación nos es de especial interés analizar el impacto que tiene el sector privado transnacional en uno de los países de América Latina: México; se estudia en qué medida ha detenido o ha contribuido al desarrollo económico del país. Entendiendo a la iniciativa privada transnacional como el grupo de inversionistas extranjeros que mediante sus empresas se convierten en actores supranacionales que dirigen sus capitales a sectores de la economía estratégicos, particularmente, a la industria del petróleo, el comercio, las finanzas, la industria manufacturera, energéticos, etc. Ejecutan sus proyectos a través de sus filiales de transnacionales, principalmente.

Ideológicamente, la iniciativa privada transnacional es uno de los principales promotores y defensores de lo que podría llamarse la ideología de "libre mercado", "libre empresa" y

“modernización”, los cuales a su vez forman parte de una ideología más amplia: la ideología neoliberal. El modelo neoliberal establece que el mercado es el principal asignador de recursos y, por lo tanto, sus fuerzas distribuyen los recursos, bienes y servicios en las sociedades de una manera más efectiva y eficiente que el Estado. Desde esta perspectiva lo que se busca es la reducción de la intervención del Estado en la economía y en la prestación de servicios públicos básicos a la población. El modelo neoliberal en su afán por hacer a un lado al Estado y paulatinamente efectuar las funciones centrales del mismo, va acompañado de la tendencia a la liberalización de las economías, basada en la desregulación del mercado y la eliminación de los controles del Estado sobre la economía. Tal ideología confía en el desarrollo libre de los mercados, desarrolla y promueve la iniciativa privada favoreciendo a los grandes capitales y monopolios. Este modelo conlleva la tendencia de generalizar contenidos respecto de la agenda de prioridades y temas económicos para los Estados, como si los países tuviesen las mismas necesidades urgentes por resolver. Al tratar de homologar los asuntos económicos, se aleja de las problemáticas socioeconómicas específicas e intrínsecas de América Latina y los países que la conforman.

Así, la ideología neoliberal presente en América Latina y específicamente en México, ha necesitado de reformas que reduzcan las barreras reglamentarias con el fin de asignar al mercado mismo y al sector privado transnacional dentro de éste, una participación predominante en la economía. Un ejemplo claro de este fenómeno puede observarse en el sector servicios en México, donde el comercio detallista, es decir, el servicio de ofertar y distribuir los recursos de primera necesidad (abarrotes, alimento y vestido) en la sociedad, es realizado por la corporación y cadena comercial de autoservicio más importante de México: WALMART, una corporación transnacional de capital estadounidense.

La afluencia de capitales extranjeros en México se debe a las oportunidades lucrativas que ofrece el mercado mexicano, a los altos rendimientos ofrecidos por la tendencia constante de México a la apertura comercial y la liberalización de su economía en general. Las reformas estructurales han posibilitado el desarrollo de este fenómeno, eliminando las disposiciones reglamentarias que impedían a las empresas transnacionales participar en los mercados en un principio reservados al sector público; y de alguna manera, ha representado el traspaso del poder estatal al sector privado nacional y transnacional, transfiriendo varias funciones importantes del Estado al sector privado transnacional y sus grandes corporaciones, que incluso paulatinamente puede llegar a estructurar, gestionar, ser propietario y controlar los ámbitos

donde se le permitió participar. En este proceso se reducen las posibilidades del sector público estatal de intervenir en la nueva dinámica construida y organizada por las corporaciones transnacionales, ya que ahora el financiamiento y la administración de aquel sector de la economía donde participa predominantemente la corporación transnacional es gestionado y controlado no únicamente por el Estado sino también por estos actores supranacionales. Toda la problemática anteriormente mencionada es consecuencia directa de la incapacidad del Estado para desarrollar su economía a efecto de beneficiar a la sociedad.

Esta situación somete a los sectores más pequeños y desprotegidos de las economías locales y nacionales a una competencia desigual, imposibilitados para desarrollar una competencia real frente al capital monopolista y de carácter transnacional privado. Entonces, la fuerte concentración de las compañías privadas transnacionales adelgazan la participación de las compañías nacionales, representando a mediano y largo plazo un golpe para otros sectores de la economía mexicana que luchan por salir de su incipiente desarrollo.

En la actualidad, en México uno de los ámbitos o sectores que se han visto dominados por la inversión extranjera y la participación de corporaciones transnacionales ha sido la industria de autoservicios o comercio detallista. Si observamos a nuestro alrededor, caminando por las calles de México, podemos ver grandes almacenes y tiendas de comestibles, restaurantes, tiendas departamentales con llamativos descuentos y una gran variedad de productos; todos ellos parte de la misma firma, Walmart de México, corporación transnacional que opera ya 1,942 unidades distribuidas en casi toda la República Mexicana, y que incluye tiendas de autoservicio, clubes de precios con membresía, tiendas de ropa o departamentales, un banco y restaurantes. Y si buscamos, en contraste, dónde se encuentran las empresas de capital nacional, o las empresas del estado dedicadas a proveer este servicio de oferta y distribución de bienes o productos básicos a la sociedad, nos percatamos que son mucho menores los números en capital invertido, unidades en operación y participación en el mercado.

HIPÓTESIS

Pregunta central

¿Cómo se expande Walmart al tiempo que se contrae la participación del Estado mexicano?

HIPÓTESIS:

En el momento en que el Estado deja de asumir el control directo de la economía se reduce su papel como órgano central de decisión, recortando así una de las facultades fundamentales del mismo y traspasando la función de organizar y administrar el mercado a un grupo de actores supranacionales como las corporaciones y el capital privado transnacional.

Mientras más se expande la influencia de Walmart en la dinámica económica del país, el Estado mexicano pierde terreno en la determinación de la política económica de México porque deja de participar en la planeación económica particularmente en el sector detallista haciendo evidente la contracción del Estado.

Preguntas secundarias

¿La implantación del modelo neoliberal en México durante las últimas décadas es la causa principal de que Walmart haya podido expandirse en este mercado?

HIPÓTESIS:

La adopción del neoliberalismo en la economía mexicana ha representado un cambio de paradigma en la manera de percibir, planear y ejecutar la política económica en general. Este cambio de visión al apostar por el mercado y comercio libres permitió que empresas gigantescas como Walmart, ingresaran a México y no sólo se consolidaran como las más importantes en su área sino también que terminaran configurando, sin una vigilancia u organización centralizada por parte del Estado, los sectores donde participan. A partir de que no existe una planeación política respecto de los diversos sectores e industrias que conforman la economía del país, se presenta el riesgo de que el mercado por sí sólo construya reglas independientes o incluso contrarias a los intereses de la nación, ya que las corporaciones transnacionales al depender de la empresa matriz no pueden integrarse a los planes nacionales de los países anfitriones y

mucho menos podrán contribuir al desarrollo económico de éstos porque de antemano responden a objetivos definidos en su casa matriz.

¿Cuáles son las estrategias que han contribuido a la consolidación de Walmart como empresa más importante de México en el sector del comercio detallista?

HIPÓTESIS:

Walmart tiene como estrategias clave para su éxito: ofrecer los mejores precios y variedad en alimentos y productos básicos con el fin de atraer a los clientes a los super-centros donde al final también comprarán productos suntuosos o de mayor rentabilidad; contar con un área de sistemas que desarrolla software a la medida de todas sus tiendas; también ha sido pionera en México obteniendo la certificación de corresponsal bancario, lo que le ha permitido constituirse como una corporación basada en el crédito ofreciendo facilidades de pago a sus clientes; asimismo, cuenta con excepcionales sistemas logísticos y redes de ventas que la convierten en una verdadera empresa de distribución, ya que puede comprar a gran escala porque cuenta con grandes bodegas y vende a plazos; impone condiciones a sus proveedores porque compra a consignación, reduce riesgos al comprar las mercancías hasta que éstas se venden, recibe su comisión y trabaja con plazos de pago muy largos y busca aumentar el número de sus enormes super-centros de entre 9,000 y 20,000 metros cuadrados de superficie de venta, por lo que desplaza con gran facilidad al pequeño comercio que no tiene posibilidades de competir con los “bajos precios” de Walmart.

¿Cuáles han sido las consecuencias de que una corporación transnacional como Walmart participe dentro del sector detallista mexicano?

HIPÓTESIS:

Walmart afecta tanto a los proveedores como a sus competidores debido primero, al hecho de constituir una empresa que acumula y concentra grandes capitales y, segundo, al control de mercadeo que ejerce sobre los productos y servicios ofertados dentro del sector detallista de México, mismo que en la actualidad se encuentra dominado por esta cadena impidiendo una efectiva competencia entre las diferentes firmas a nivel nacional. En suma, los factores mencionados constituyen un obstáculo para hacer de las empresas e industrias del país un verdadero pilar de crecimiento y desarrollo económico.

JUSTIFICACIÓN

México y sus problemas económicos siempre han planteado la necesidad de un estudio, análisis y crítica permanente. Como internacionalistas, estamos obligados a adquirir las herramientas teórico-metodológicas, la información y los conocimientos necesarios para el estudio, crítica y análisis sistemático de los problemas de nuestro país, de los procesos, actores, protagonistas, factores, los fenómenos, etc., que constituyen e inciden en la realidad mundial, concebida ésta como una totalidad dinámica, que no puede apartarse de la realidad nacional y local de los estados, en constante cambio e interdependencia.

Por ello, y para efectos de esta investigación considero importante un estudio del impacto que han tenido las corporaciones transnacionales en la industria de servicios en México, específicamente el caso de la corporación Walmart en el sector del comercio detallista, como un ejemplo de la ejecución neoliberal en México y de liberalización económica implantados en el país durante las últimas décadas.

Con el desarrollo de este tema se busca aportar elementos que faciliten la elaboración y toma de decisiones en la práctica económica de México, porque se trata de un fenómeno que seguirá teniendo un impacto ampliado a largo plazo y no se encuentra aislado del contexto económico general actual. Por tal razón es preciso reevaluar las estrategias y proponer alternativas que permitan a la economía mexicana no apartarse del objetivo central: la búsqueda de un desarrollo económico genuino, es decir, el bienestar para su sociedad.

Además del propósito anterior, la elaboración de esta investigación responde al compromiso social de todo estudiante de la carrera de Relaciones Internacionales, esto es, la práctica profesional de un internacionalista debe atender a una ética fundada en la responsabilidad social, en los compromisos con la sociedad, a la cual debemos aportar nuestros conocimientos y habilidades profesionales a fin de procurar mejores niveles de vida, empleos, educación para las mayorías, etc. En el seguimiento de tal principio pueden afrontarse más fácilmente las nuevas y diversas manifestaciones del mundo contemporáneo –más complejo y global en sus interconexiones.

Resumen capitular

En el primer capítulo se discute la corriente del neoliberalismo económico basado en el pensamiento liberal y la economía de mercado. Se analizan los principios básicos de la teoría liberal y se contrasta con los resultados de utilizar el modelo neoliberal en la economía nacional. También se estudia el aspecto normativo que acompaña al establecimiento del modelo neoliberal en México, revisando las modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera de los últimos años tendientes a la liberalización del comercio y la apertura de los mercados a la inversión extranjera.

En el capítulo dos se trata de recuperar a grandes rasgos cómo se pone en marcha el proyecto neoliberal en México, lo que también refleja la tendencia constante a la apertura comercial y la liberalización económica. Se estudia el antecedente histórico de la influencia creciente de las corporaciones transnacionales en el país.

En el tercer capítulo se presentan las estadísticas que muestran el auge de las empresas transnacionales en México principalmente en el sector servicios y el caso de Walmart. Se revisa la organización del comercio detallista en el país para identificar a las empresas y actores que lo componen así como analizar su funcionamiento y estadísticas actuales. También se estudia el papel de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio como organismo encargado de cuidar los intereses de sus asociados. Se trata de descubrir cómo se organiza la industria detallista-distributiva y dentro de ella el desarrollo del corporativo Walmart en México, su funcionamiento, estrategias, servicios y en general todos aquellos aspectos que la definen como empresa transnacional.

En el cuarto capítulo se pretende medir el peso del capital nacional frente al capital extranjero transnacional. El interés central es analizar el impacto que tiene el sector privado transnacional en México, específicamente aquél que tiene la corporación transnacional Walmart en la industria del comercio detallista y los autoservicios en el país. Revisamos el desarrollo del sector detallista en México durante la última década y los resultados medidos en estadísticas.

Por último, en las conclusiones se presentan las deficiencias del neoliberalismo económico en México, los imperativos para las empresas mexicanas y la presencia de Walmart en el país.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO: LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DENTRO DEL SECTOR SERVICIOS EN MÉXICO

Introducción

Este capítulo nos invita a reflexionar sobre los fundamentos de la iniciativa privada transnacional basada en la ideología neoliberal que hoy por hoy permea las relaciones de México con el mundo e incide en el desarrollo económico del país. Ante el escenario actual donde se está reduciendo la intervención del Estado en la economía y en la prestación de servicios básicos en la sociedad, analizaremos la conveniencia de que el mercado sea el principal asignador de recursos, bienes y servicios en las economías, particularmente la economía mexicana.

Existen tres grandes corrientes ideológicas que han estudiado el trasfondo del desarrollo económico, estas son: el nacionalismo económico, el liberalismo económico y el marxismo.

“El **nacionalismo económico** o mercantilismo se desarrolló a partir de la práctica concreta de los hombres de Estado durante la temprana época moderna, da por sentada y defiende la primacía de la política sobre la economía, afirma que el mercado debería estar subordinado a los intereses del Estado. **El liberalismo** enfatiza que la política y la economía deben existir como ámbitos separados, que el mercado no debe estar subordinado a la política y por el contrario debería dirigir la economía ya que el mercado siempre buscará el máximo de eficiencia,

bienestar del consumidor y crecimiento económico. El **marxismo** apareció a mediados del siglo XIX como reacción contra el liberalismo y la economía clásica. Los marxistas tradicionales creen que las fuerzas exteriores de los flujos internacionales promueven el desarrollo económico, al romper los lazos de las estructuras sociales conservadoras, sostienen que la economía determina a la política. No obstante, los conflictos políticos surgen de la lucha que se da entre las clases por la distribución de la riqueza; en consecuencia, los conflictos políticos se acabarán cuando se eliminen el mercado y la sociedad de clases”.¹

1.1. La ideología de libre mercado y el modelo neoliberal

La iniciativa privada transnacional es uno de los principales promotores y defensores de lo que podría llamarse ideología de “libre mercado”, y “libre empresa”, los cuales a su vez forman parte de una ideología más amplia: la ideología liberal. Ésta tiene como base la **economía de mercado**, la cual señala que “el mercado incrementa la radicación eficiente de los recursos disponibles y que el crecimiento económico se produce porque el mercado impulsa la redistribución de la tierra, el trabajo y el capital (factores de producción) hacia aquellas actividades en las cuales resultan más productivos.”² De ahí que el **modelo neoliberal** insista en que el mercado sea el principal asignador de recursos y por lo tanto sus fuerzas distribuyan los recursos, bienes y servicios en las sociedades de una manera más efectiva y eficiente que el Estado.

Tanto el marxismo como el nacionalismo económico y el liberalismo se avocan a explicar las relaciones que se dan entre la economía y la política, lo que representa el punto de partida del gran dilema sobre cuál de las dos estructuras, la económica o la política, debe subordinarse a la otra. Incluso tales ideologías buscan explicar y comprender el mecanismo que da lugar al desarrollo económico internacional. Recuperando el estudio concerniente a este problema que Robert Gilpin realiza, y analizando a detalle los supuestos del liberalismo, nos encontramos con el fundamento básico de esta corriente: **que la política y la economía deben existir como esferas separadas**, que el mercado no tiene por qué estar subordinado a interferencias políticas sino al contrario estar libre de éstas ya que los mercados siempre buscarán el máximo de eficiencia, el crecimiento

¹ Robert Gilpin, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Grupo Editorial Latinoamericano, Argentina, 1990 p. 38

² *Ibid.*, p. 31

económico y el bienestar del consumidor. Así, los economistas liberales argumentan que la esfera del mercado y la esfera política funcionan de acuerdo a su propia lógica. Dichas esferas para la tradición liberal no tienen –o no deberían tener- una interacción que defina la estructura y función de una y otra, porque cada esfera opera de acuerdo con una lógica y reglas propias; argumento que sustenta el hecho de que los economistas liberales aboguen por el libre mercado y la no –o en la menor medida posible- intervención del Estado dentro de la esfera del mercado y la economía.

El liberalismo económico afirma que el **mercado** surge espontáneamente a fin de satisfacer las necesidades humanas y que, una vez en funcionamiento, **actúa de acuerdo con su propia lógica** interna, que los seres humanos son animales económicos por naturaleza y, en consecuencia, los mercados evolucionan naturalmente sin dirección centralizada. Gilpin lo define como “una doctrina y un conjunto de principios tendientes a organizar y manejar la economía de mercado”.³

Como observamos, el liberalismo termina siendo una doctrina que busca organizar y planear la economía de mercado, y aunque no tenga que ver con interferencias políticas, utiliza reglas, mecanismos y manejos para orientar de alguna manera el “buen” funcionamiento económico y lograr así resultados óptimos. Entendemos que el mercado sí tiene una lógica interna propia, pero incluso para el liberalismo, parece haber una necesidad de organizarlo, encauzarlo o darle principios y reglas que lo lleven a alcanzar ciertos objetivos.

Otra característica importante del liberalismo, como lo señala Robert Gilpin, es **la transformación de las sociedades**, ya que por diversas razones, los mercados tienden a desplazar las formas más tradicionales de intercambio económico. Una razón de la primacía del mercado en la configuración del mundo moderno, es que obliga a que la sociedad se reorganice a fin de que el mercado funcione bien. Cuando un mercado comienza a existir, como lo percibió claramente Marx, “se convierte en una poderosa fuerza que

³ *Ibid.* pp. 38-39

impulsa el cambio social.”⁴ Ahora bien, cómo podemos enfrentar o moldear esa poderosa fuerza de la que hablaba Marx si la potencia misma del mercado es casi imparable y está cambiando nuestra vida. Un mercado que funciona “bien” no es necesariamente un mercado que está distribuyendo sus ganancias para “bien” de las sociedades, por eso deberá limitarse, modelarse o regularse, tarea que no le corresponde al mercado mismo sino a instituciones que vean más allá de cuestiones como la oferta-demanda, productividad, precios, etc.

El hecho de que el **mercado se esté configurando como el principal asignador de recursos**, bienes y servicios en las economías de los países en desarrollo y especialmente en México, ha implicado que de manera paralela se reduzca la intervención del Estado en la economía y en la prestación de servicios básicos en la sociedad. Considero que el trasfondo de aplicar el modelo neoliberal en la economía mexicana ha representado, de manera importante, el traspaso del poder estatal al sector privado nacional y transnacional, transfiriendo varias funciones importantes del sector público estatal, como la autosuficiencia alimentaria de muchos países o el desarrollo de la industria nacional por mencionar algunos, al sector privado transnacional y sus grandes corporaciones. El problema de que un país se fundamente en una economía de mercado apoyado por el sector privado es que su fin último es el lucro privado, pero además que éste sector paulatinamente podrá gestionar, ser propietario y controlar los ámbitos donde se le permitió participar, dejando de lado el interés social.

“A la economía, o mejor dicho, a la economía que se enseña en la mayoría de las universidades norteamericanas (lo que los marxistas llaman “economía burguesa y ortodoxa”) se la considera una ciencia empírica que tiende a mejorar el comportamiento. Se cree que el comportamiento está gobernado por un conjunto de “leyes” económicas, las cuales son impersonales y políticamente neutras. Los gobiernos no deberían intervenir en el mercado, excepto que haya una “falla de mercado” o a fin de suministrar lo que se denomina un “bien público o colectivo”. Una de aquellas leyes económicas es la ley de la demanda, la cual sostiene que la gente comprará más de una mercadería si su precio relativo baja, y menos si sube, y también que la gente tenderá a comprar más cuando sus ingresos aumenten y menos cuando bajen. Cualquier

⁴ *Ibid.* p. 30

acontecimiento que cambie el precio relativo de una mercadería o el ingreso relativo de un agente, alentarán o desalentarán a adquirir o producir más o menos de dicha mercadería. Aunque existen ciertas excepciones a este sencillo concepto, resulta fundamental para el funcionamiento y el éxito del sistema de mercado de intercambios económicos.”⁵

En general, lo que busca el neoliberalismo es la **reducción de la intervención del Estado en la economía** y en la prestación de servicios públicos básicos a la población. Lo observamos en el sector financiero, servicios, comercio, electricidad donde los montos de inversión extranjera representan un impacto económico importante, además de que existe una gran cantidad de fusiones y adquisiciones. El Estado no puede dejar de intervenir en el desarrollo de la economía, se necesita orientar el funcionamiento del mercado y cada Estado tiene la gran tarea de velar por la prosperidad económica y social de sus ciudadanos. Los liberales insisten en que los gobiernos no deben intervenir en el funcionamiento del mercado a menos que exista una falla de mercado o para ofrecer bienes públicos o colectivos, sin embargo, siempre habrá fallas en el mercado e igualmente siempre se deberá suministrar bienes a las colectividades.

“Los economistas manejan la hipótesis de un universo teórico compuesto por **individuos autónomos, homogéneos y tendientes a la maximización** de sus esfuerzos, libres y capaces de responder a las fuerzas del mercado en términos de su propio interés manifiesto.”⁶ Esta concepción bien puede relacionarse por un lado, con el principio de que el individuo actúa sobre una base racional, esforzándose por obtener mayores beneficios y, por ende, el promedio de la competitividad en un área determinada se torne en un ambiente de beneficio general porque se supone que todos luchan racionalmente por alcanzar sus objetivos. Así, consideran que los intereses personales coinciden con los generales, pensando que el sistema socio económico es armónico. Sin embargo, sabemos que los intereses y comportamientos del hombre no son homogéneos y no siempre son racionales. Dentro de la ideología liberal es distintivo ponderar el papel del individuo; el mejor ejemplo de ello es que consideran que el objetivo primordial de la actividad económica es beneficiar a los consumidores individuales. Además, aseguran que la persecución del propio interés

⁵ *Ibid.* p. 41

⁶ *Ibid.* p. 32

en el mercado por parte de los individuos, incrementa el bienestar social, porque conduce a la optimización de la eficiencia, y eventual crecimiento económico resultante beneficia a todos; aunque cada uno ganará de acuerdo con su contribución a la totalidad, es decir, que no ganarán por igual sino de acuerdo a la productividad individual. Cuando la sociedad lleva a cabo el libre comercio y libre intercambio, ésta obtiene una ganancia y riqueza absoluta, pero los individuos obtendrán una ganancia marginal correspondiente a su contribución relativa al producto total.

Puesto que la mejora económica "natural" del individuo resultará en el lineal desarrollo y bienestar de la sociedad en general; para los liberales el bienestar/equilibrio natural se consigue en la sociedad gracias a que cada individuo al buscar su propio beneficio, beneficia a los demás.

A pesar de que los economistas liberales o neoliberales creen en **el progreso** y éste a su vez constituye un elemento importante dentro del concepto de desarrollo económico, por lo general lo entienden como incremento de la riqueza per cápita, lo que no se aproxima a la concepción de bienestar. "... Afirman que el crecimiento de una economía que funciona correctamente es **lineal, gradual y continuo**. Además, para ellos la economía es progresiva y la política regresiva, por lo cual consideran que el progreso está divorciado de la política y basado en la evolución del mercado".⁷

Como observamos, el pensamiento liberal ha sido un marco teórico de referencia muy importante para todo estudioso de las relaciones que existen entre el mercado, la economía, el Estado y el desarrollo económico. El liberalismo a pesar de que tuvo algunas variaciones, de acuerdo con Gilpin: clásico, neoclásico, keynesiano, monetarista, austríaco y de las expectativas racionales, de las cuales algunas incluso dan prioridad a la igualdad, tienden hacia la socialdemocracia y el intervencionismo del Estado, mientras otras abogan por el no intervencionismo del Estado a expensas de la igualdad social. "Sin embargo, todas estas variantes han compartido el principio y la creencia de que el mercado y el

⁷ *Ibid.* p. 42

mecanismo de precios son el medio más eficaz para organizar las relaciones económicas internas e internacionales".⁸

Al final todo tiene que ver con la organización y dirección de las relaciones económicas a nivel nacional e internacional, pues la economía siempre ha sido parte esencial de la vida del hombre, pero además, las actividades y fenómenos que actualmente se desenvuelven en el mercado están impactando positiva y negativamente a la sociedad, de ahí que reflexionemos sobre la conveniencia de la autorregulación del mercado o la existencia de una acción permanente del Estado para limitar sus efectos perjudiciales a favor del bien general.

Una economía de mercado justamente es aquella que se centra en el mercado, y a pesar de que en teoría busca la eficiencia, el crecimiento económico y el bienestar individual, finalmente busca su propia supervivencia como entidad organizativa de las relaciones económicas, su objetivo es cumplir con metas cuantitativas y cifras que evidencien la necesidad de su persistencia. Además, si respaldáramos la idea de que una economía de mercado satisface el bienestar de los individuos y las necesidades humanas, cómo podríamos explicar la existencia de países o poblaciones enteras con insuficiencia o escasez de alimentos y productos básicos. Insisto en que ese bienestar al que hemos venido haciendo alusión puede alcanzarse con la coordinación y el trabajo arduo de las instituciones del Estado.

Considero que la evolución y conducta económica natural se refiere a un conjunto de leyes económicas, que rigen no sólo el comportamiento humano individual, sino que a nivel social, rigen un ámbito políticamente neutro, pues se supone que la esfera política no deberá intervenir de algún modo en la esfera del mercado. Sin embargo, la evolución del mercado no ha sido del todo "natural", si bien el mercado no ha sido controlado del todo por entidades que tiendan a centralizar las/sus fluctuaciones, siempre deberá existir una institución suprema como el Estado que mantenga al ya establecido sistema de mercado.

⁸ *Ibid.* p. 39

¿Por qué el liberalismo pone tanto énfasis en el individualismo, al punto que una de sus premisas fundamentales asegura que el consumidor individual, la firma o la empresa familiar son la base de la sociedad? Porque aseguran que: “Los **individuos se comportan racionalmente** y tratan de mejorar o satisfacer ciertos valores al menor costo posible. La racionalidad se aplica solamente al esfuerzo, no al resultado. Así, el fracaso en alcanzar un objetivo debido a la ignorancia o a otras causas, no invalida, según los liberales, su afirmación de que los individuos actúan sobre la base del cálculo de costo/beneficio o medios/fines.”⁹ Los economistas liberales intentan explicar el comportamiento económico humano a partir de conceptos tales como el individualismo y la racionalidad.

“El liberalismo también presupone la existencia de un mercado en el cual los individuos están perfectamente informados y, en consecuencia, pueden elegir la conducta más beneficiosa.”¹⁰

Los consumidores individuales rodeados de un mercado que les brinda todos los productos y servicios que necesitan parece una escena un tanto utópica porque no todos los individuos tienen la misma capacidad de compra y por tanto la misma oportunidad de vivir cómodamente y, por otro lado, la variedad de productos y servicios no es una condición que se cumpla en todas las regiones del mundo en todos los contextos debido a problemas o fallos en las sociedades como son la escasez, la especulación, la pobreza, la mala distribución de la riqueza, etc. El liberalismo parece dar por sentada la relación individuo-racionalidad y el comportamiento costo-beneficio, donde los individuos están bien informados por lo que pueden elegir la opción de mayores beneficios.

“El liberalismo dice que la economía de mercado tiene una poderosa tendencia hacia el equilibrio y la estabilidad innatas, al menos a largo plazo. Este concepto de un equilibrio que opera por sí mismo y se auto regula, alcanzado por un conjunto de fuerzas en un universo racional es crucial para la creencia de los economistas en el funcionamiento de los mercados y en las **leyes** que supuestamente los gobiernan. Si un mercado se precipita en un estado de desequilibrio a raíz de algún factor externo, como puede ser un cambio en el gusto del consumidor o en la tecnología productiva, el funcionamiento del mecanismo de precios puede volver a llevarlo a un nuevo estado de equilibrio, los precios y las cantidades volverán a equilibrarse entre sí. La técnica

⁹ *Ibid.* p. 40

¹⁰ *Ibid.* p. 40

principal del moderno análisis económico, la estática comparativa, se basa en dicha idea de una tendencia hacia el equilibrio sistémico."¹¹

Resulta muy interesante analizar que en esta ideología, un aspecto relevante de la relación que guardan el mercado, la racionalidad y el mecanismo de precios, es que existe en la lógica y funcionamiento de las economías de mercado **una tendencia natural al equilibrio y estabilidad innatas**, derivadas del natural comportamiento económico humano que tiende a ser racional y calculador, convirtiendo al sistema mismo en una poderosa fuerza en donde tan solo basta con que los compradores y los vendedores interactúen para fijar los precios e intercambiar bienes y servicios y así restablecer el equilibrio del mercado, pues los precios coordinan las decisiones de los productores y de los consumidores. De entrada, es cierto que parte de la naturaleza misma del mercado es llegar a un punto o equilibrio donde tanto los productores y consumidores acuerden establecer determinado valor para un bien o servicio y entonces, como señala Samuelson,¹² el mercado encuentre el precio de equilibrio que satisfaga simultáneamente los deseos de los compradores y de los vendedores.

"Los liberales también creen que el comercio y el intercambio económico son fuente de relaciones pacíficas entre las naciones, porque los beneficios mutuos del comercio y la creciente interdependencia entre las economías nacionales tienden a favorecer las relaciones de cooperación. Mientras la política tiende a dividir, la economía tiende a unir a los pueblos. Una economía liberal internacional tendría una influencia moderadora en la política internacional, en tanto crea lazos mutuos de interés y un compromiso con el statu quo. Sin embargo, es importante saber que a pesar de que todos se enriquecerían –o al menos podrían enriquecerse– en términos absolutos bajo el sistema de libre intercambio, las ganancias "relativas" serían diferentes. Precisamente este problema de la ganancia relativa y de la distribución de la riqueza generado por el sistema de mercado, es el que dio origen al nacionalismo económico y al marxismo como doctrinas rivales."¹³

No podemos decir que el comercio es nocivo para los Estados, al contrario, comparto la idea de que invita a la cooperación y al sostenimiento de las relaciones internacionales

¹¹ *Ibid.* pp. 41 y 42

¹² P. Samuelson y W.D. Nordhaus, *Economía*, MacGrawHill, España, decimoséptima edición, 2002, p. 23

¹³ Robert Gilpin, *op. cit.* p. 43

debido a que todos los países que participen de él obtienen algún beneficio o ganancia. Se supone que la interacción entre los mercados a nivel internacional, al tener características intrínsecamente benéficas, llevarán, al menos a largo plazo, al establecimiento de relaciones de paz entre los Estados. De lo anterior, se desprende el supuesto de que el progreso de un Estado está basado en la evolución del mercado, por lo que éste constituye la mejor forma de organización sobre cualquier otro régimen. No obstante, habría que definir de manera concisa a que nos referimos con progreso, y en qué sentido la evolución del mercado es igual a bienestar y progreso social porque el comercio no implica y no garantiza desarrollo.

“Los economistas liberales creen que los beneficios de una **división internacional del trabajo** basada en el principio de la ventaja comparativa, determinan la espontánea emergencia de los mercados y alientan la armonía entre los Estados; también creen que la trama en constante desarrollo de la interdependencia económica crea una base para la paz y la cooperación en el competitivo y anárquico sistema estatal.”¹⁴ Entiendo que se observa al comercio e intercambio económico como interacción de la cual todos adquieren beneficios mutuos, cuyos efectos contribuyen a la consolidación de las relaciones de cooperación e interdependencia.

Así es como la ideología de libre mercado y el modelo neoliberal aseguran que el mercado es el mejor asignador de recursos y por lo tanto sus fuerzas distribuyen los recursos, bienes y servicios en las sociedades de una manera más efectiva y eficiente que el Estado. Ideológicamente, desde mi punto de vista, la iniciativa privada transnacional es uno de los principales promotores y defensores de lo que podría llamarse la ideología de “libre empresa”, “libre competencia”, así como de la “economía de mercado”, “inversión extranjera” y el “neoliberalismo”. Debido al auge de las corporaciones transnacionales en el contexto internacional actual, considero importante analizar las teorías y la dinámica que conjuga elementos como el mercado, la acción del Estado, el comercio, etc., en el tiempo presente.

¹⁴ *Ibid*, p. 23

1.1.1. Una concepción simplista de la economía y el desarrollo económico: capital privado, libre comercio, especialización e inversión como solución para el desarrollo económico.

Según Adam Smith y David Ricardo¹⁵, el comercio libre es igual a crecimiento económico. El pilar del comercio es la especialización, porque debía sacarse ventaja de que unas naciones fueran mejores en producir ciertos bienes que otras y viceversa. Dentro de la división internacional del trabajo, la especialización económica termina siendo un punto clave en el análisis de Smith y Ricardo. Este último detalló la cuestión de especializarse en la ventaja relativa o comparativa, donde el país se especializa únicamente en bienes con costos comparativamente más bajos, sin producir todos e importando mercancías en las que producirlas implicaría costos relativamente altos. El que todos los países se especializaran en producir ciertos productos garantizaba una situación de intercambio pues todos podrían vender y abastecerse a la vez, la especialización sería igual a intercambio, e incluso ganar más del mismo. Justo como señala el ejemplo del vino portugués y el paño inglés donde Portugal tenía una ventaja comparativa en la producción de vino porque su suelo y su clima le permitían producir vino a un menor costo y con más eficiencia que algodón, ganaría más especializándose en la producción de vino e importando paños de Inglaterra, que produciendo ambos.

“Las críticas y correcciones de fines del siglo XIX y principios del XX modificaron la teoría clásica del comercio en diversos aspectos importantes. Las ideas centrales de la economía neoclásica –teorías de la utilidad marginal y teoría del equilibrio general- se agregaron para explicar los términos del comercio y otros temas. Esta reformulación neoclásica se conoce como la teoría Hecksher-ohlin-Samuelson (H-O) o modelo de comercio internacional y es la posición liberal tipo de los años ochenta. La teoría mantiene que los costos comparativos de una nación están determinados por la abundancia relativa y la combinación más provechosa de sus muchos factores de producción, tales como el capital, la mano de obra, los recursos, la administración y la tecnología”¹⁶

¹⁵ *Ibid.* pp. 187-188

¹⁶ *Ibid.* pp. 189-190

Con respecto a la concepción neoclásica del comercio internacional podríamos identificar como trasfondo la productividad, porque es ésta la que mide el resultado del aprovechamiento de la abundancia de recursos o factores y la combinación más provechosa de los mismos. Es decir, mide la producción total de un bien a partir de las cantidades de capital, trabajo y recursos (en general factores de producción) utilizadas para producirlo. A partir de la abundancia o escasez de recursos se decidirá qué producir. Pero la base sigue siendo la teoría de los costos comparativos ya que es mejor especializarse en la producción de bienes o servicios con costos más bajos que producir todos, e importar aquellos productos que para su fabricación utilizarían en cantidades considerables aquellos factores escasos para el país.

No obstante, pareciera que estamos hablando de países y economías estáticas, que siempre cuentan con los mismos recursos y factores disponibles, entonces ¿qué pasaría si quisiéramos hacernos de una mayor cantidad de factores y una mayor diversidad de los mismos? ¿cómo podemos pasar de ser una economía intensiva en el uso de factores de producción básicos o primarios como la tierra, el petróleo, o la minería, a una que utilice factores como la innovación tecnológica o el valor agregado en sus productos? Creo que eso es algo que no consideran las teorías hasta ahora vistas, las cuales se enfocan netamente a cuestiones como la productividad y los ingresos y no contemplan una solución para el cambio o evolución en la utilización de factores de producción, y en consecuencia, en el desarrollo de las economías.

Tal vez la teoría de la brecha tecnológica abarque en cierto sentido la cuestión de cómo eliminar precisamente aquella brecha que separa a las economías desarrolladas de las que apenas están en desarrollo. No obstante, finalmente todas estas teorías se limitan al crecimiento de la productividad y a la disminución de los costos de producción, confundiendo crecimiento económico con desarrollo económico, dando por hecho que el crecimiento cuantitativo dará bienestar y prosperidad a todos aquellos países que participen del comercio internacional, como si la renta o los ingresos netos fuesen el objetivo más importante de la economía y suponiendo además que existe una armonía de intereses entre los países.

Asimismo, pareciera que poseer ciertos recursos y factores de producción y no otros es algo inalterable, y que la dotación "natural" de factores es la única opción de la que disponemos para crecer, como si ya estuvieran determinadas de antemano nuestras posibilidades de producción e intercambio a partir de lo que siempre podremos producir y lo que nunca seremos capaces de crear. Mirándolo desde ese punto de vista el panorama es desolador ¿dónde encontramos entonces el dinamismo de la economía y el crecimiento propio de la misma, en qué aspecto estamos creciendo e innovando, cómo se está desarrollando la economía y por ende, cómo podemos dar ese salto de economía en vías de desarrollo a economía industrializada o desarrollada?

Samuelson a pesar de que habla sobre el papel económico del Estado como aquel que asume muchas tareas en respuesta a los fallos del mecanismo del mercado, también afirma que las actividades económicas se coordinan a través del mercado sin ninguna coacción ni dirección centralizada de nadie, y que con éxito se producen alimentos en cantidades adecuadas para los lugares adecuados. Efectivamente como afirma este autor, el mercado no es todo un caos porque logra entrelazar los recursos, actividades y productos de millones de personas en miles de lugares distintos; sin embargo, a pesar de que mucho de su funcionamiento no está coordinado y diseñado estrictamente por el Estado o sus instituciones, insisto en que no todo es resuelto por la mano invisible porque existe una gran organización y responsabilidad por parte del Estado de que se produzca lo que se produce, de que el consumo pueda estar al alcance de la mayoría de la población, y por tanto, que la distribución sea eficiente, que los precios sean de valores justos y que los salarios de los trabajadores correspondan a las labores desempeñadas.

La teoría liberal del desarrollo económico, como hemos visto, es una teoría que procura dar cuenta de la relación que guardan entre sí el Estado, el mercado, el crecimiento económico y el desarrollo en una sociedad global. Según esta teoría una economía mundial interdependiente basada en el libre comercio, la especialización, y una división internacional del trabajo facilita el desarrollo interno tanto para un Estado particular, como para el propio sistema económico mundial. A pesar de todo lo que se ha enunciado hasta

aquí, todavía percibo que se deja de lado el problema del desarrollo económico de las naciones.

La concepción sobre el desarrollo económico hasta ahora citada, que finalmente es parte del bagaje neoliberal, realiza una explicación poco fundamentada acerca de los elementos que permiten la dinámica del desarrollo de las naciones, porque una economía basada en la libre competencia, el comercio internacional, transferencia de flujos de capital y, la división internacional del trabajo no facilita intrínseca o necesariamente el desarrollo económico de un Estado, como lo hemos visto en México, donde se ha permitido la inversión, la libre competencia, una importante participación dentro del comercio internacional, etc., pero no se registran diferencias significativas en estadísticas sobre pobreza, ciencia y tecnología, crecimiento de PIB, etc., más aún cuando sabemos que el desarrollo de un Estado significa mejores condiciones de vida para la población en su conjunto: crecimiento del ingreso nacional con un equitativo reparto de la riqueza entre la sociedad, crecimiento del empleo con mejores ingresos reales para los trabajadores, más y mejor educación, efectiva asistencia social, reducción de la pobreza, etc.

El principio de esta teoría presupone además que las condiciones de un país son iguales a las de otro. El desarrollo de un Estado no implica por fuerza el desarrollo lineal de los demás. Por otro lado, la especialización, el comercio, la inversión, si bien incrementan la posibilidad de un crecimiento económico interno¹⁷, ello no significa que los recursos de un Estado, junto con la ciencia y la tecnología existentes, sean orientados expeditamente a los sectores que necesitan más apoyo, áreas quizá centrales para el progreso económico de un país, ni a nivel del propio Estado, ni a nivel internacional, incluso cuando la teoría dice que distribuye los recursos de manera más productiva.

Sí considero que el comercio internacional y el sistema de mercado podrían contribuir al desarrollo de un Estado, dependiendo de las políticas que adopte el Estado y su capacidad de regular adecuadamente el libre comercio o la libre competencia en su

¹⁷ Se alude a crecimiento económico como los cambios cuantitativos en una economía: crecimiento de la producción, crecimiento del ingreso, del empleo y, de las estadísticas en general. En muchos países el crecimiento económico llega a ser muy importante, pero debe diferenciarse del concepto de desarrollo económico.

territorio; sin embargo, el mecanismo de mercado por sí sólo no asegura el crecimiento económico uniforme del país que adopte en su sistema económico políticas de índole liberal.

Un aspecto positivo de la teoría, sin embargo, es la consideración de adoptar acciones y políticas necesarias para hacer frente a circunstancias reales de los Estados –donde la realidad evidentemente es dinámica e insisto, no lineal o automáticamente dada-.

No podemos dar explicaciones simplistas o con escaso fundamento acerca de los grandes procesos que atraviesa un Estado para alcanzar el ansiado desarrollo económico. Por ejemplo, sabemos que un mercado “es el ámbito de cualquier región, en el cual los compradores y vendedores interactúan para fijar los precios e intercambiar libremente bienes y servicios”¹⁸ pero además se nos repite que es un mecanismo que tiene su lógica interna, lo que para mí se trata más bien de una dinámica de funcionamiento, donde se entablan relaciones entre los individuos, las empresas y las actividades por ellos realizadas mediante un sistema de precios y de mercados, ya que de manera constante los elementos, variables y actores dentro del mercado están en movimiento y comunicación. Muchos podrían asegurar que la economía de mercado funciona bastante bien, sobre todo porque resuelve problemas de producción y distribución incluso a falta de una dirección centralizada. Sin embargo, cuando decimos que funciona el mecanismo de mercado nos referimos a que están sucediendo un conjunto de acciones e intercambios que producen ciertos resultados, pero no estamos reconociendo que determinado funcionamiento, proceso o desarrollo de actividades realizadas sea el más idóneo o adecuado de acuerdo a las circunstancias específicas de cada contexto y sociedad.

Es cierto que el mercado hasta cierto punto funciona de acuerdo a una lógica, o bien, conforme al orden de la mano invisible¹⁹, no obstante, es la intervención de una dirección centralizada, una entidad encargada de reproducir las fuerzas y relaciones de

¹⁸ Robert Gilpin, *op. cit.* p. 29

¹⁹ Según Adam Smith en *La riqueza de las naciones*, existe una armonía entre el beneficio privado y el interés público, aunque todo individuo lo único que busca es su propia seguridad, su propio provecho, una mano invisible le lleva a promover un fin que no estaba en sus intenciones. Al buscar su propio interés, a menudo promueve el de la sociedad de manera más eficaz que si lo hubiese planeado.

producción, de producir la sociedad, su crecimiento y su desarrollo, lo que orienta aquella lógica para efectos diversos y variados como puede ser el bienestar general de la sociedad de la que es producto y a la vez reproduce. Estamos hablando del Estado, un aparato institucional diferenciado de cualquier otro por la suprema potestad de gobierno que le es reconocida resultado de su calidad de órgano soberano; un aparato central de dominación, control y decisión, encargado del gobierno, la administración y la organización dentro de su territorio.

El Estado tiene permanente acción política, pues se apropia totalmente del poder político. Sería erróneo afirmar que la lógica en sí del mercado es suficiente para asegurar un buen funcionamiento que se traduzca en desarrollo de las economías, un funcionar que sea más equitativo y benéfico en términos generales, que procure un desarrollo económico real con base en los recursos y circunstancias específicas de cada país. Porque el Estado será el único elemento dentro de la economía encargado de establecer funciones específicas para sí y normas que regulen una sociedad, deducidas históricamente del desarrollo de sociedades concretas, ya que ninguna economía es igual a otra, y en consecuencia la dinámica de la economía de mercado deberá ser ajustada a las necesidades especiales de cada país en la medida de lo posible.

La inversión extranjera directa de carácter privado no es por sí sola un motor de desarrollo para determinado país, menciono esto porque no en pocas ocasiones tiende a relacionarse linealmente el término inversión o capital privado con desarrollo. Es cierto que varias economías industrializadas y capitalistas han evolucionado gracias al comercio internacional, a su especialización, a los grandes capitales privados (entendiendo capital como todos los factores de producción, exceptuando la tierra y el trabajo humano) y a la competencia e inversión, pero esta afirmación es parcialmente cierta. A pesar de que los países industrializados cuentan con una compleja red de comercio al interior y al exterior, grandes cantidades de capital, importantes flujos de inversión, así como de un elevado grado de especialización y promoción de la división internacional del trabajo, también ha existido una planeación sistemática de su economía y la intervención del Estado en la economía ha sido una constante.

No podemos negar el aporte al crecimiento económico de la especialización de los individuos y las empresas conectados por una extensa red de comercio donde se incrementa la productividad en cada área, y así aumenta el intercambio de los distintos bienes producidos construyendo una red de comercio al interior de las sociedades y al exterior con otros países, permitiendo una variedad de bienes y servicios en el mercado. Sin embargo, el comercio no enriquece a todas las naciones cuando es evidente la existencia de individuos que ni siquiera tienen acceso al mercado de productos y servicios y no pueden aumentar su nivel de vida porque la renta obtenida del comercio, la inversión extranjera directa y la especialización no llega a sus manos, dejándolos sin poder alguno de compra.

A lo que se refieren las teorías más recientes sobre los actores y factores en el contexto económico y comercial internacional de la actualidad es que los negocios internacionales y las relaciones comerciales internacionales en este contexto se caracterizan por una gran movilidad de capitales y factores de producción en cualquier etapa de la cadena productiva, desde recursos primarios, bienes intermedios, tecnología hasta productos finales. Uno de los principales actores a los que se hace alusión son las empresas o corporaciones transnacionales, ya que sus estrategias no están limitadas al concepto de territorialidad, por el contrario, se convierten en actores supranacionales, es decir, que no limitan su espacio de acción a lo geográfico sino que la intensa red de interacciones, funciones y negocios que desarrollan se extienden a los ámbitos local, regional y global.

Son estos actores los que están dispuestos a invertir grandes capitales como en el caso de poderosas firmas como Microsoft, Samsung, Nokia, Walmart, Sears, etc., que derriban a muchos posibles competidores dentro del mercado. Obviamente, la renta y la riqueza que se obtiene de sus capitales van a parar a las manos de los individuos que poseen los derechos y títulos de propiedad. Estos derechos o títulos les otorgan a los dueños muchas posibilidades de toma de decisiones respecto a sus bienes de capital, la finalidad es beneficiarse del hecho de poseer el capital. Las empresas que dominan la dinámica del mercado son las grandes empresas privadas y sociedades anónimas, la causa son los altos niveles de ventas y activos, otorgándoles así gran poder económico que

determina en muchos casos el rumbo de la industria misma y generan nuevas tendencias.

Por supuesto las economías así como los factores y actores dentro de las mismas, no funcionan armoniosamente, por el contrario, las economías tienen muchas imperfecciones, como la mala distribución de la riqueza, la pobreza extrema, el desempleo, la inflación y el escaso crecimiento económico. Es por ello que el Estado, su gobierno y administración están o -deberían estar- de manera permanente al tanto de los retos y fallos de la economía, son órganos que están obligados a dar respuesta a las problemáticas generadas por la dinámica de mercado. En este sentido, la regulación de la economía es muy importante, pues tiene que ver con proyectos de desarrollo económico, pero un desarrollo sustentable a largo plazo y una protección de las amenazas provenientes del exterior. Es necesario regular para enfrentar la influencia tan poderosa que ejercen ciertas corporaciones transnacionales o empresas en la economía internacional, al determinar éstas los precios y la producción dentro del mercado decidiendo cuáles serán los precios de los bienes y servicios, y decidiendo también cuáles serán los bienes a producir, siendo el motivo para que la competencia se vuelva imperfecta o monopolística.

En las economías latinoamericanas existe generalmente la competencia imperfecta, oligopólica y desigual, ya que en las diferentes industrias son algunas pocas empresas o sólo una las que establecen los precios y la dinámica del mercado llevándose consigo todos los beneficios. Todo esto es consecuencia directa de la incapacidad del Estado para fomentar la competencia y para beneficiar a su sociedad.

En conclusión, la concepción sobre el desarrollo económico hasta ahora citada, que finalmente es parte del bagaje neoliberal, realiza una explicación poco fundamentada acerca de los elementos que permiten la dinámica del desarrollo de las naciones, porque una economía basada en la libre competencia, el comercio internacional y la división internacional del trabajo no facilita intrínseca o necesariamente el desarrollo económico.

“Incluso cuando para la mayoría de los liberales el comercio constituye un “motor de crecimiento” reconocen la importancia de las fuentes internas de crecimiento”.²⁰

La teoría de la liberalización económica hay que evaluarla por sus resultados y no por sus supuestos, los resultados obtenidos de la economía liberal en México por sí solos exigen una revisión de lo que fundamenta la praxis de la política económica actual.

1.2. Liberalización del comercio y situación reglamentaria actual del sector comercial en México

1.2.1. Análisis de la Ley de Inversión Extranjera Directa, reformas en los años noventa y el último decenio

Este apartado se ocupa de analizar la manera en que la liberalización del sector servicios en México ha eliminado las disposiciones reglamentarias que impedían a las empresas transnacionales participar en los mercados locales como lo están haciendo actualmente en los principales sectores de la economía y en la prestación de servicios básicos.

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha crecido notablemente en el sector servicios, particularmente cuando se trata del rubro *comercio* donde la participación de inversiones es relativamente alta. Es por ello que considero pertinente revisar de manera general cómo se ha desarrollado en México esta apertura a la inversión extranjera, ya que la liberalización del comercio y la apertura de los mercados a la inversión son acciones muy importantes de política pública que aceleran el crecimiento y auge de las empresas transnacionales en nuestro país al afectar directamente el funcionamiento del sector detallista.

Hablar de empresas transnacionales implica hablar de la promoción de la IED ya que éstas empresas la utilizan como mecanismo de entrada para establecer sus filiales, teniendo así una gran influencia en las relaciones económicas internacionales.

²⁰ Robert Gilpin, *op. cit.* p. 25

Tomaré como referencia el análisis que realiza Enrique Dussel en el artículo *“La Inversión Extranjera en México”* porque estudia con detalle la Ley de Inversión Extranjera en México desde los años noventa. Dussel señala que “hasta 1993 la IED se había dirigido a la compra de activos estatales durante el proceso de privatización, después de eso la IED cobró una nueva modalidad orientándose a la adquisición y fusión de empresas”.²¹ Efectivamente, la IED parece tomar diversas modalidades y tendencias; claramente durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari la IED aprovechó el traspaso de la propiedad estatal al sector privado internacional, concentrándose en la compra de activos estatales. El auge de la participación de IED en la economía mexicana no se detuvo en 1993, solo transformó su forma de inserción.

Según Dussel “...la inversión extranjera adquirió gran relevancia desde finales de 1988 porque figuró como la nueva estrategia de desarrollo ya que se convierte en la principal fuente de financiamiento, lo que desde entonces sería una constante para la política económica mexicana. Esto es significativo, ya que anteriores fuentes de financiamiento externo – tales como el superávit agropecuario, petrolero y el endeudamiento externo—ya no fueron ni suficientes ni existían en los montos requeridos por la economía mexicana desde mediados de la década de los ochenta.”²² El punto central desde este momento es que se adopta la IED como un elemento imprescindible para el desarrollo económico del país, principalmente por el gran monto de millones de dólares recaudado como resultado de aquel proceso privatizador de ventas estatales desde 1982. Posteriormente, especialmente después de 1994, se plantea en los planes de política económica la inversión extranjera como una necesidad, como un elemento estratégico para el desarrollo, elemento central de la “nueva política” o la “esperada política” pero también del comportamiento empresarial. La IED es la opción inmediata para financiar proyectos y gastos nacionales, es el concepto preferido de los presidentes desde mediados de la década de los noventa, en pocas palabras, es el centro de la estrategia económica llevada a cabo por el gobierno.

²¹ Dussel Peters, Enrique, *La Inversión Extranjera en México*, [documento en línea], Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile, Publicación Naciones Unidas CEPAL, octubre 2000, (citado: junio 2013) Serie: Desarrollo Productivo, no. 80, Disponible en internet: <http://www.eclac.cl/> p. 7

²² Ibid, p. 14

Cambios legislativos en torno a la IED

Dussel analiza los cambios legislativos realizados desde finales de la década de los ochenta desde tres perspectivas: a) la regulación en torno a las normas de establecimiento, b) aspectos operativos, y c) consideraciones sectoriales, división que será útil para efectos de esta investigación.

Normas de establecimiento

De acuerdo con el análisis de Dussel la legislación y reglamentación en torno a la Inversión Extranjera Directa tuvo cambios normativos importantes entre 1988 y 1999, principalmente. Primero con “el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1989 (SECOFI, 1990); después con la Ley de Inversión Extranjera de 1993 (DOF, 1993) que implicó la eliminación de varias regulaciones diseñadas para proteger la industria doméstica impuestas desde 1973 con las leyes de ese año; también con la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera en 1996 (DOF 1996, donde hubo numerosos cambios legislativos conforme a sectores específicos como telecomunicaciones, ferrocarriles y el sector financiero); y el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en 1998 (DOF, 1998a). Señala Dussel que gran parte estas reformas aseguran la compatibilidad de la normatividad mexicana con el TLCAN”.²³

Según lo dispuesto en la Ley de Inversión Extranjera, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) tiene como tarea central permanente evaluar el impacto de la inversión extranjera en la economía mexicana, sin embargo, parece guiar sus decisiones en mayor medida conforme a la corriente liberal del comercio, citada en páginas anteriores, pues la apertura de los sectores económicos es cada vez mayor, se observan pocas limitantes a la inversión extranjera en México.

Los años de 1993 y 1994 definitivamente representaron cambios importantes para México en materia de inversión extranjera, primero las reformas que desde 1993 comenzaron a consolidar la dirección de la política económica del país hacia la apertura, liberalización y en general la profundización de la tendencia liberal. Asimismo, ha sido

²³ Ibid. p. 15

notable una creciente homologación en la presentación de los datos o estadísticas económicas y comerciales entre México y los principales organismos internacionales de la arena económica como el FMI, la OCDE y la UNCTAD, esto como consecuencia de una adaptación por parte de México hacia los patrones económicos predominantes. La presencia de corporaciones transnacionales en el sector del comercio detallista en México está determinada por la nueva estrategia de desarrollo adoptada desde 1988, reforzada por los cambios legislativos en torno a la IED que le dan a ésta amplias seguridades y salvaguardias.

Dussel insiste en que el TLCAN fue un parte aguas en torno a la legislación sobre la IED en México, es decir, el TLCAN tuvo implicaciones legislativas para México, "desde entonces se ha convertido para el gobierno en el "techo" o punto de referencia para toda negociación bilateral o multilateral de comercio y de inversión".²⁴

Se está diciendo que el TLCAN determinó considerablemente el tipo de reformas hechas a la Ley de Inversión Extranjera, es decir, se adecua la legislación mexicana al acuerdo con América del Norte, y no viceversa. Al mismo tiempo, el TLCAN parece que ha servido como marco de referencia para muchos de los tratados bilaterales e internacionales consecutivos. En cuanto a inversiones y comercio, Estados Unidos representa el socio más importante para México, en consecuencia, está presente una visión que busca una concordancia y coherencia entre lo pactado con Estados Unidos y lo que se pueda acordar en otros tratados. Geopolíticamente México en sus relaciones internacionales ha ponderado su relación con América del Norte debido a cuestiones geográficas, políticas y económicas principalmente. La influencia de lo geográfico es ineludible, aunado a su grado de desarrollo y su sistema político, México depende en gran parte de la nación vecina del norte, creando un nexo muy importante de México hacia Estados Unidos.

Se observa una especie de dependencia en el comportamiento de la política económica y exterior de nuestro país hacia Estados Unidos porque en varias ocasiones se define la conducta del gobierno mexicano con base en los objetivos y prioridades de la política interna y exterior del país vecino; mucho del contenido de la política mexicana depende

²⁴ Ibid. p. 16

de la relación con Estados Unidos, esta situación ha sido el gran dilema, conflicto y contradicción de nuestro país.

“La legislación actual en torno a la IED permite su participación sin autorización y en forma automática en cualquier proporción en el capital social de las empresas, con excepción de las actividades establecidas. Esta normatividad, iniciada con el reglamento para la Ley de 1973, se estableció en forma definitiva mediante la Ley de 1993, su Reforma en 1996 – en la que se modificaron prácticamente la mitad de los artículos de la Ley de 1993 - y su Reglamento en 1998. Es relevante, además, señalar que con la Ley de 1993 la inversión extranjera puede establecerse en México sin limitación alguna a su ubicación. Esta postura contrasta con las disposiciones de la Ley de 1973 y su Reglamento de 1989, las cuales promovían la IED fuera de las zonas industriales de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.”²⁵

Efectivamente, en varias de las actividades económicas como el transporte terrestre, industria automotriz, turismo y administración de centrales camioneras indica la Ley que a partir de 1995, 1999 y 2004, se liberalizan esos sectores permitiendo el 100% de inversión extranjera en capital de sociedades mexicanas. Otro indicador en este mismo sentido se refiere al porcentaje o proporción cada vez mayor de IED del 10%, 25% y 49% como tope máximo de participación en el capital social de las empresas o sociedades mexicanas, tope que incluso llega a anularse con una resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, es decir, si la Comisión decide permitir que la IE participe en una proporción mayor a estos límites porcentuales, podrá superarse el tope del 49%, por ejemplo en aspectos técnicos y operacionales de la industria del transporte marítimo y petrolera, o bien, seguros y educación privada.

Ahora bien, en el título II, artículo 10 y 10A, se indica que la IED puede establecerse y adquirir bienes inmuebles, así como obtener concesiones para explorar y explotar minas y aguas en todo el territorio nacional, fuera de la zona restringida o “parcialmente” dentro de la zona restringida, únicamente será necesario solicitar un permiso a la Secretaría de Relaciones Exteriores para que se resuelva su petición, y en otros casos, será suficiente con dar aviso o entregar un escrito a la misma Secretaría. Otra forma de adquirir bienes inmuebles para instituciones de crédito dentro de la zona restringida es mediante los

²⁵ Ibid. p. 17

fideicomisos, la Secretaría de Relaciones Exteriores sólo tiene que extender un permiso para que se utilicen y se aprovechen los bienes inmuebles ubicados en esta zona; se supone que se otorgan por un periodo máximo de 50 años, pero puede darse prórroga.

La Ley de 1993, además, adopta el concepto de “inversión neutra” introducido en el Reglamento de 1989. La inversión neutra no contará para efectos de determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas (DOF, 1993, p. 95). Como resultado, la inversión extranjera podrá participar mayoritariamente en todas las actividades económicas, incluso las reservadas previamente a mexicanos, con excepción de las reservadas al Estado, siempre y cuando la CNIE resuelva favorablemente al respecto.

La inversión neutra está ahí, pero no es contabilizada, por lo que se convierte en otra forma de blindaje para no identificar con plenitud y claridad el verdadero peso de la inversión extranjera en los sectores económicos del país. Lo único que se necesita es que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y que hoy en día es la Secretaría de Economía (SE) autorice este tipo de inversión para que la IED participe mayoritariamente en casi todas las actividades económicas de las industrias y empresas mexicanas; entonces puede ser socio mayoritario sin que se estipule oficialmente como tal. De acuerdo al concepto de inversión neutra en acciones, no se tiene derecho a voto y los derechos corporativos sobre las sociedades son limitados, le llaman derechos pecunarios. La SE puede autorizar a las instituciones fiduciarias para que expidan instrumentos de inversión neutra.

De igual forma, y con excepción de las actividades restringidas, “se equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros en el país con calidad de inmigrados (DOF 1993:92). La Ley de 1993, además, permite la posibilidad de adquirir una serie de bienes—particularmente de bienes inmuebles en Zona Restringida—a través de fideicomisos, por un periodo máximo de 50 años, con permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores (DOF, 1993, pp. 94; DOF, 1996, pp. 28ss.).”²⁶

²⁶ Ibid. pp. 17-19

Entonces todo extranjero en México con calidad de inmigrado podrá adquirir bienes inmuebles en la Zona Restringida y utilizar fideicomisos hasta por periodos de 50 años, como si se tratase de un inversionista mexicano, sólo es necesario avisar a la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Aspectos operativos

Señala Dussel que "...particularmente con la Ley de 1993, su Reforma en 1996 y su reglamentación en 1998, se aprecia una creciente búsqueda por dar amplias seguridades a la inversión extranjera que se establece en México—aspectos también reflejados en el TLCAN y los APPRIs²⁷, una reducción a la tramitología, así como un significativo aceleramiento de la aprobación o rechazo de trámites en general.

La reducción de los *trámites* busca el acceso rápido y efectivo al financiamiento externo, se trata de atraer la inversión para colocar capitales en las diversas actividades económicas del país. La tendencia a dar amplias seguridades a la inversión extranjera no es algo nuevo si nos remontamos a la época de México como nación independiente. Por otro lado, es conveniente que los trámites y el papeleo burocrático se agilicen en general, por ejemplo haciendo más efectiva la instauración de industrias o empresas de capital mexicano, apoyo a la pequeña y mediana empresa y en este sentido, simplificar y transparentar los trámites también para los capitales mexicanos es un elemento apremiante en el contexto actual.

"Con la Ley y su Reforma en 1996, la inversión extranjera sólo requiere de autorización por parte de la CNIE si la proporción de la IED es mayor al 49% en el capital social de sociedades mexicanas y si rebasa el monto máximo especificado por la CNIE. El monto máximo ha disminuido significativamente, de 100 millones de dólares en activos fijos según el Reglamento de la Ley de 1973 (SECOFI, 1990, p. 14) a 394 millones de pesos (o alrededor de 42 millones de dólares en setiembre de 1999) desde febrero de 1997 y hasta el 31 de diciembre de 1999 (DOF, 1997a)"²⁸. Todas las reformas han modificado los procedimientos para la constitución y el registro de una empresa de capital extranjero o

²⁷ Los APRIS son acuerdos que buscan *promover* la negociación e inversión bilateral en un clima de respeto y responsabilidad jurídica, procurando conciliar en los mejores términos pactos y contratos, también se utilizan para agilizar cuestiones de comercio e inversión entre países, ya que sería muy difícil conciliar intereses en foros multilaterales donde no se pueden delegar facultades de soberanía a una comisión o consejo ejecutivo.

²⁸ Op. cit. Enrique Dussel, p. 20

de una subsidiaria o filial extranjera en México generalmente otorgandoles mayores opciones a los capitales foráneos.

De acuerdo a la Ley de Inversión Extranjera en México, la inversión extranjera necesita solicitar permiso a la Secretaría de Relaciones Exteriores para formar sociedades; también deberá pedir autorización a la Secretaría de Economía para llevar a cabo actos de comercio y para autorizar la inversión neutra; y autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras CNIE para montos de participación mayores del 49%.

La Ley de Inversión Extranjera Directa ha tenido pocas modificaciones desde la reforma de 1996, el reglamento de la Ley de 1998 y el reglamento de 1999.

Consideraciones sectoriales

La Ley de Inversión Extranjera en México había tomado consideraciones sectoriales al determinar qué actividades económicas y sectores quedaban reservadas exclusivamente al Estado; a mexicanos; a extranjeros con participación minoritaria y las que requerían de una resolución previa por parte de la CNIE. Con la Ley de 1993 las restricciones sectoriales previstas por leyes anteriores se eliminaron significativamente. El resultado de la creciente liberalización en torno a la IED es la apertura en casi todos los sectores de la economía.

Cuadro 1.1. CAMBIOS EN EL CATÁLOGO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y PRODUCTIVAS	
Condiciones en 1973	Condiciones en 1993
Ley de Inversión Extranjera de 1973 y su reglamento en 1989	Ley de Inversión Extranjera de 1993
Restricciones a la inversión extranjera en 142 actividades económicas	606 actividades económicas 100% abiertas a la inversión extranjera
Algunas reservadas al Estado y/o mexicanos	Sólo 16 excluyen la propiedad o control de la IED
Otras con participación minoritaria	35 con participación de IED hasta en 49%
Otras con resolución previa de la CNIE	37 con IED hasta 100% con autorización de la CNIE

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI, 1990 en Enrique Dussel pp. 22-23

De acuerdo con el estudio de Dussel en sectores tales como el transporte (puertos, aeropuertos y helipuertos), comunicaciones (comunicación vía satélite) y el sector financiero, destinados en la legislación principalmente al Estado y a la inversión de mexicanos, se llevó a cabo un proceso de liberalización desde 1993 dando lugar a que la inversión extranjera constituyera un 49% y hasta un 100% del capital en algunos casos.

Con la reforma de 1996 el sector financiero permitía una participación de inversión extranjera de hasta un 49%, mientras que en 1999 se aprobó que en varias actividades de éste sector participara el capital extranjero incluso de forma mayoritaria: "La Ley de Protección al Ahorro Bancario de enero de 1999 permite una participación en los servicios financieros de hasta el 100% en sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles."²⁹

Dussel señala que a partir de 1994 el concepto de IED y las estadísticas sobre ésta se referían no sólo a la inversión de personas físicas o morales extranjeras establecidas en México, sino también a "las nuevas inversiones, la reinversión de utilidades, la reinversión de cuentas entre compañías ya establecidas y los montos de inversión resultado de la venta de acciones por parte de inversionistas mexicanos a extranjeros, ya que de esta forma la IED adquiere total o parcialmente sociedades mexicanas ya establecidas."³⁰

Estrategia empresarial de la Inversión Extranjera

Walmart de México ha aprovechado toda esta tendencia de liberalización del comercio en México, a) primero, en 1991 se crea la División Internacional de tiendas Wal-Mart y se firma un convenio de asociación con Aurrerá-Cifra de México, marcando el inicio de una nueva etapa para las dos empresas que se fusionan y un primer antecedente de Walmart de México. Ese mismo año nace el primer SAMS Club en México y Walmart Supercenter, ambos fruto de la asociación de Cifra con Wal-Mart Stores. En cuanto a adquisiciones, en 1994 se incorporan a la asociación Suburbia, Vips y Distribuidora Cifra Wal-Mart, S.A. de C.V; b) Walmart ha tenido como estrategia ir aumentando su presencia en el mercado

²⁹ Ibid. pp. 22-23

³⁰ Op. cit., Dussel, p. 23

mexicano, en 1997 Wal-Mart compra la mayoría de las acciones y adquiere el control de la empresa Aurrera; c) también inicia proyectos de inversión a largo plazo debido a sus ventas, utilidades y el alto grado de certidumbre en el mercado mexicano; d) logró establecerse masivamente en México orientándose al mercado doméstico y e) una vez establecida como corporación Walmart de México, a partir de 1994, crece masivamente y se expande a lo largo de la República Mexicana. En 2010 se convierte en Walmart de México y Centroamérica al fusionarse Walmart de México y Walmart Centroamérica y operar además de México en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Para efectos de este trabajo sólo nos enfocaremos a las actividades de la empresa en México.

La fusión de Walmart con todas estas empresas ya establecidas y con experiencia en México, muestra en parte la preferencia de la corporación por iniciar y fortalecer sus operaciones con el soporte de las mismas, es decir, con la experiencia y el conocimiento de empresas nacionales ya consolidadas en el país. El objetivo es tener acceso a los mercados nacionales y regionales de servicios.

Parte de la estrategia empresarial de Walmart refleja un alto grado de certidumbre sobre la legislación comercial, el entorno económico y político de ahí la magnitud y el largo plazo de sus proyectos de inversión.

CAPÍTULO 2

MÉXICO NEOLIBERAL

Introducción: ¿Cómo se pone en marcha el proyecto neoliberal en México?

Para ubicar cómo ha evolucionado la participación de las corporaciones transnacionales en el sector servicios en México es necesario recuperar a grandes rasgos la inserción del modelo neoliberal en el país así como la promoción de este tipo de corporaciones. Igualmente estudiaremos cómo se ha desarrollado en México la tendencia constante a la apertura comercial y la liberalización económica.

El tomar en cuenta factores socio históricos dentro del análisis de la economía es fundamental para la comprensión de todo tipo de fenómenos; en este sentido, la implantación de la ideología de libre mercado y el modelo neoliberal así como de la influencia creciente de las corporaciones transnacionales en México ha tenido un proceso que varios pensadores latinoamericanos identifican se inició en los años ochenta, momento en el que apremiaba la necesidad de reformular el rumbo económico del país debido a la profunda crisis económica que se atravesaba; el gran endeudamiento con el exterior y la consideración de que el ansiado desarrollo económico basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) no había dado los resultados esperados y se había agotado. Tales sucesos se presentaron como el contexto idóneo

para empezar a aplicar en México las recetas neoliberales basadas en las economías abiertas.

De acuerdo con Marcos Kaplan la situación económica en la década de 1980 fue bastante crítica debido "al estancamiento y regresión; a las crisis internacionales que se entrelazaban con las nacionales agudizando los problemas socioeconómicos tradicionales; además la población de la región seguía creciendo y al mismo tiempo disminuía el PIB".³¹ Parece que la crisis de la deuda de 1982 marcó un hito en la historia de México, constituyendo un momento que facilitó la transición hacia el neoliberalismo al justificar la decisión de llevar a cabo aquella política económica en particular.

Como identifica Kaplan, dentro de este contexto caótico el Estado como institución suprema continúa, por lo que está obligado y facultado para buscar solución a todas aquellas problemáticas que amenacen los objetivos nacionales de México, entre los cuales el de mayor importancia lo constituía el desarrollo económico. No obstante la primacía del Estado todavía durante los años ochenta, terminó predominando su incapacidad para enfrentar de manera consistente los retos que empezaron a resultar de la interacción con empresas transnacionales, al tiempo que se dejó desprotegida la industria nacional ante el impacto profundo que empezaron a ejercer estas corporaciones en la infraestructura económica.

Según Marcos Kaplan "es el Estado el que decide incrementar su mayor o menor independencia respecto a la economía",³² por tanto, decide adoptar o no la ideología liberal como referencia central dentro de la misma. Este autor también señala que "existen dos etapas importantes en la configuración del Estado mexicano actual: una llamada **intervencionista-proteccionista-benefactor** que inicia en la segunda mitad del siglo pasado y otra **neoliberal** que surge desde los años ochenta".³³

³¹ Marcos Kaplan, *El Estado Latinoamericano*, UNAM, México, 1996, pp. 247 y 249

³² Marcos Kaplan, "El Estado Latinoamericano: entre la crisis y las reformas", en [El papel del derecho internacional en América: la soberanía nacional en la era de la integración regional](#), IJ, Serie Estudios de Derecho Internacional Público Num. 25 México, UNAM, 1997, p. 3

³³ Ibid. pp. 306-312

En general, la etapa intervencionista se caracterizó por una gran actividad por parte del Estado en la planeación y ejecución de políticas públicas en el ámbito económico y social. Éste rol del Estado se reflejaba en indicadores importantes como el “equilibrio entre el ahorro y el gasto; montos de inversión pública directa y apoyos crediticios a la inversión privada; construcción de infraestructura económica y social; auge de empresas paraestatales y un sector público estratégico; así como subsidios para la industrialización sustitutiva y el crecimiento económico”.³⁴

Siguiendo la lógica de Kaplan la etapa intervencionista estuvo especialmente relacionada con la industrialización por sustitución de importaciones (I.S.I.), la cual tuvo como fundamento objetivos meramente cuantitativos al apostar netamente por el crecimiento económico. Así, “el primer problema del modelo de I.S.I. fue que no contemplaron como objetivo el desarrollo integral de la economía. Otra falla del modelo fue que los ingresos se monopolizaron, es decir, se dio una concentración de la riqueza y el poder. El intervencionismo estatal también fue el resultado de los conflictos y vicios políticos del entramado para preservar la gobernabilidad, la permanencia en el poder constituyó un criterio imprescindible para los funcionarios del Estado”.³⁵

Cuadro 2.1. DILEMAS PRESENTES EN LA ETAPA INTERVENCIONISTA	
Alcance de la soberanía nacional para el desarrollo frente a	La exigencia de una creciente apertura a lo externo
Estado intervencionista y su sector público de paraestatales frente a	Libre iniciativa del sector de empresas privadas
Pluralismo empresarial frente a	Tendencias a la concentración y el monopolio
Demandas de políticas de empleo, redistribución del ingreso y bienestar social	Requerimientos de rentabilidad, acumulación de capital, crecimiento y apertura externa

Fuente: Elaboración propia con datos de Marcos Kaplan en *Crisis y Reformas del Estado Latinoamericano*, pp. 309-310

³⁴ Ibid. pp. 305-310

³⁵ Ibid. pp. 310-312

INTERVENCIONISMO NEOLIBERAL

No en pocas ocasiones hemos escuchado comentarios sobre el agotamiento del modelo de desarrollo hacia adentro también conocido como industrialización por sustitución de importaciones (ISI), y la causa tiene que ver con los resultados desalentadores de la etapa intervencionista y benefactora ya que, de acuerdo con varios pesadores, entre ellos Kaplan, durante esta etapa se registró un trasfondo de estancamiento y regresión económica: “El Estado se deslegitimaba, perdía consenso, se hacía evidente el exceso de personal público y la corrupción, déficit en las finanzas públicas y endeudamiento; en general se llegaba a lo que el mismo autor denomina hipertrofia del aparato estatal”.³⁶

En consecuencia, se justifica la búsqueda de un nuevo modelo de crecimiento, y como indica Kaplan, se impulsa un proyecto de crecimiento extrovertido, con apertura y dinamización de la economía a partir de la atracción de capitales extranjeros. Esta es la manera en que la ideología de libre mercado se inserta en el país y configura el contexto económico mexicano actual, iniciando un proceso en el cual el capital privado transnacional actúa de manera determinante en el ámbito nacional de los principales sectores económicos del país.

Entonces, surge desde finales de los años 70 lo que llama Kaplan un “paradójico intervencionismo neoliberal, porque precisamente se necesitó de un fuerte intervencionismo estatal para cambiar de un Estado semi-benefactor a uno más o menos gendarme, a un Estado neoliberal postergado respecto del mercado en las funciones de regulación del sistema”.³⁷ Extrañamente se requirió de un Estado fuerte que hiciera viable y que pudiera llevar a cabo aquellas reformas de corte neoliberal.

La posición del gobierno fue utilizar la reforma del Estado como condición indispensable para superar los graves problemas de la economía mexicana como el pago de la deuda, la estabilización financiera, la crisis y la búsqueda del crecimiento económico. Aunque la reforma implicó no sólo disminuir el papel del Estado sino dejarlo en un segundo plano.

³⁶ Ibid. pp.310-311

³⁷ Ibid. p. 312

2.1. Política económica que determinó la presencia de TNCs en el sector servicios: años noventa Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo 88-94/94-2000

La tendencia económica desde finales de los años ochenta con la puesta en marcha del proyecto neoliberal se ha centrado en la política y estabilidad macroeconómica: "...estabilizar la economía y reducir la inflación desde el sexenio de Carlos Salinas de Gortari"³⁸ ha sido una práctica constante en la economía mexicana, que generalmente tiene que ver con arreglar los desequilibrios financieros, fiscales y monetarios generados por el propio gobierno. Es lo que se denomina política macroeconómica.

Lo social y lo político no fueron el objetivo de la reforma del Estado sino todo lo que tiene que ver con balance cuantitativo, que sólo ha servido para lograr una estabilidad macroeconómica que no implica necesariamente bienestar social ya que al momento de evaluar sus resultados contrastan con una situación social muy desgastada. Podríamos señalar que la manera de lograr resultados en el plano social tiene que ver con la forma de canalizar los beneficios de aquella "estabilidad" o de aquella inversión extranjera o transferencia de tecnología hacia los estratos y circuitos sociales.

El gasto público es el que realiza el gobierno en los diferentes sectores y áreas que componen la Administración Pública Federal, mediante todas las secretarías y dependencias debe canalizarse el presupuesto, mismo que desde Carlos Salinas se destinó al pago de los intereses de la deuda, sacrificando el gasto público social, y aunado a esto vendiendo las empresas del Estado, es decir, dañando nuevamente nuestra economía tratando de enmendar errores del pasado. Se argumenta que "los activos del Estado fueron vendidos por la urgencia de pagar la deuda externa".³⁹

"Las principales subpolíticas de la política económica expresadas en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) buscaron en cuanto al gasto público: 1) La disminución del gasto público, procurando que el financiamiento no fuera inflacionario y que se fomentara el ahorro. 2) restringir el gasto público en cuestiones sociales como salud, vivienda, educación y se continuara

³⁸ Luis Rubio, (coord.). *Políticas Económicas del México Contemporáneo*, FCE, México, 2001, p. 76

³⁹ Juan Gonzalez García, *La política económica en México y China*, Universidad de Colima, México, 2009, p. 52

pagando intereses de las deudas que absorbían más de 50 % del presupuesto y 3) desincorporar, vender, fusionar o cerrar las empresas del Estado con el fin de recaudar mayores ingresos como Teléfonos de México, Canales 7 y 14 de TV, etc.⁴⁰ De hecho, "Salinas privatizó las empresas estatales más importantes – por ejemplo, TELMEX, Mexicana de Cobre, Red Nacional de Televisión, Siderúrgica Lázaro Cárdenas, CONASUPO, Aeronaves de México, Altos Hornos de México, Grupo DINA, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, Compañía Operadora de Extracción y de Servicios de PEMEX, Hules Mexicanos y el Banco Nacional de México BANAMEX, y el Banco Nacional de Comercio BANCOMER."⁴¹

"Respecto a **la política comercial**, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) de 1994 constituyó uno de los acuerdos más ambiciosos y de más amplio espectro entre los convenios existentes en materia comercial, representó también el aceleramiento de la apertura comercial. Los temas del acuerdo: desde la eliminación de tarifas y acceso a los mercados, procedimientos aduaneros, Inversión y solución de sus controversias; comercio en servicios; telecomunicaciones; servicios financieros, antimonopolios y empresas paraestatales."⁴²

El argumento y defensa nuevamente por parte de nuestro gobierno con la firma del TLCAN radicaba en la necesidad de inversión extranjera. Considero que en el Tratado terminó imponiéndose la ideología de libre mercado y liberalización económica que ya repasamos en el capítulo anterior.

Además, es evidente la desventaja de México respecto a sus socios, debido a que los beneficios económicos de ninguna manera benefician igual a los tres países. La economía de México se encuentra muy por debajo de la de Canadá y que decir de Estados Unidos; los abismos entre uno y otro abarcan todos los niveles económicos: industria y producción; comercio; agricultura; tecnología; capacidad financiera; etc., lo que desde el principio determina una condición de desigualdad para el país más débil.

"Se trataba de reformas neoliberales, como la austeridad presupuestaria y la liberalización del comercio exterior, los recortes presupuestarios a los programas sociales y la privatización de las empresas del Estado, extendiendo y profundizando el fenómeno. Pero el elemento central de la

⁴⁰ *Ibid.* p. 52

⁴¹ James Petras y Henry Veltmeyer, *Juicio a las Multinacionales: inversión extranjera e imperialismo*, Editorial Popular, S. A. España, p. 162

⁴² Luis Rubio, (coord.). *op cit*, pp. 76-79

estrategia del gobierno para el desarrollo nacional fue la liberalización de la IED. El sector agrícola se abrió a la IE, fundamentalmente a través de la eliminación de los precios fijos y los subsidios a los productores."⁴³

Ya vimos que se les llama reformas neoliberales porque están basadas en el pensamiento liberal, con todo este bagaje de la economía de mercado libre, regulada por la mano invisible y enriquecida por el comercio internacional. La respuesta inmediata que tuvo el gobierno mexicano ante la crisis económica y de la deuda fue justamente optar por una apertura desmedida de su economía al capital extranjero con tal de obtener dinero y financiamiento con inmediatez. Ello no significa que la inversión extranjera por sí misma sea dañina, sino que compita en condiciones de ventaja con todos los competidores nacionales. Sabemos que era urgente atenuar aquella crisis, pero no debió hacerse a costa de socavar los pilares económicos, o al menos no la mayoría de ellos, porque las empresas estatales tienen la misión de servir a los intereses de la nación y sus ciudadanos, y más tratándose de empresas tan lucrativas como las del sector financiero, telecomunicaciones, siderúrgicos y electricidad, donde se debió buscar a toda costa engrandecer el potencial de sus industrias para beneficio del Estado mismo, sus trabajadores y la economía nacional, no venderlas al sector privado nacional e internacional con tanta falta de juicio en este sentido. Eliminar los subsidios al sector agrícola me parece otro grave error, así como cortar el presupuesto sobre todo en el gasto social.

La idea de que las empresas nacionales necesiten competir en el mercado local con sus contrapartes del exterior para incentivar su eficiencia productiva es una gran falacia porque para poder competir con empresas transnacionales es indispensable primero fortalecerse y reestructurarse a nivel interno, para eso, las pequeñas y medianas empresas e incluso las grandes, necesitan la ayuda del Estado, que justamente tiene que disminuir los trámites burocráticos para con las empresas nacionales, mejorar la infraestructura, disminuir los costos de los insumos y las tasas de interés y crear el financiamiento que requieren muchas empresas. El Estado tiene la obligación y los recursos para buscar un desarrollo económico desde dentro, reactivando sus industrias

⁴³ James Petras y Henry Veltmeyer, *op. cit.*, pp.160-161.

para que incrementen su productividad, que sean éstas las que exporten su valor agregado al mundo, como es el caso de CEMEX de México, o que al menos persistan frente a la competencia foránea.

Considero que el problema no viene desde el exterior o debido a la inversión extranjera directa, el problema reside justo en el funcionamiento, crecimiento y administración de la industria en México, la política económica e industrial debe ser el foco de atención de los políticos más que la liberalización de la IED, se trata de un trabajo conjunto entre las empresas y el Estado, ambos comprometidos a luchar contra la ineficiencia, dar incentivos, reducir costos, etc. Es cierto que a veces los consumidores pagan un precio alto por productos de mala calidad, y que los trabajadores reciben salarios muy bajos, también es cierto que existen deficiencias en los procesos productivos, y en general, se vuelve un ciclo de estructuras disfuncionales que no están señalando metas con estrategias y tiempos definidos.

“En la **política regulatoria**, seguían con programas de revisión de prácticas regulatorias y de “simplificación” administrativa”.⁴⁴

Sólo enfatizar que la eliminación de trámites administrativos o burocráticos innecesarios es diferente a dejar de supervisar y dejar de establecer reglas o leyes en las diferentes áreas de la economía. Regular se refiere a establecer procedimientos, reglas y límites para determinados asuntos con el fin de que nadie sobrepase aquellos límites, con un trasfondo de protección del patrimonio y recursos de la nación.

La posición central frente a la IED en la estrategia de crecimiento económico del gobierno se reflejó en un aumento considerable de IED.⁴⁵ Frente a esto, “la pequeña empresa sencillamente no tenía mucha influencia política en los años noventa, su representante, la Canacindra, no había podido detener el paso acelerado de la liberación comercial a finales de los años ochenta. Dado el control que tenía el PRI sobre la organización de la Canacindra y su habilidad para proteger a la Cámara de las agrupaciones independientes que querían quitarle miembros, Salinas pudo evitar que los pequeños

⁴⁴ Luis Rubio, coord. *op. cit.*, pp. 80-82.

⁴⁵ James Petras y Henry Veltmeyer, *op cit.*, pp. 158-159

productores efectivamente articularan su oposición a las políticas gubernamentales que amenazaban sus intereses.”⁴⁶

Parece que la pequeña empresa no tenía mucha influencia política en los noventa, desde entonces las pequeñas y medianas empresas se ven obligadas a enfrentar la liberación comercial que avanza desenfrenadamente.

“Cuando en los años ochenta los líderes políticos del país adoptaron la estrategia económica neoliberal, el PRI, partido dominante, pudo mantener al margen a los grupos sociales que se oponían a las reformas centradas en el mercado. El fuerte Estado mexicano brindó a los tecnócratas gran libertad de acción para imponer las dolorosas medidas económicas. En resumen, si era posible instrumentar plenamente la liberación económica en cualquier país del mundo desarrollado, existían buenas razones para suponer que en México también lo sería, en particular en el área de las finanzas.”⁴⁷

El PRI, como se señala, era el partido dominante, tenía muchas estrategias para manipular intereses y permanecer en el poder con una especie de clientelismo o favores políticos que daban recompensas materiales y monetarias a cambio de un apoyo incondicional al partido. Es el caso de la Canacintra, que no pudo articular oposición alguna a las políticas del gobierno; así como otros grupos a los que mantuvieron al margen para que no se interpusieran en la reforma del mercado. Un gran error en el que incurren los gobiernos es pensar que si la liberación económica funciona acertadamente en otras economías, de hecho en países desarrollados, también servirá como estrategia de política económica para México, sin considerar que todas las circunstancias económicas, sociales y políticas entre los países son distintas y requieren por lo tanto estrategias específicas para todos ellos.

⁴⁶ Timothy P. Kessler, “Capital político: política financiera mexicana durante el gobierno de Salinas”, (Publicación en Línea) Foro Internacional, vol. 39, No. 2/3 (156/157), Abril - Septiembre, 1999, publicado por [El Colegio De Mexico](http://www.jstor.org/stable/27738944), (citado en marzo 2013), disponible en: <http://www.jstor.org/stable/27738944>, p. 252.

⁴⁷ Ibid., p. 229

“Cuando las alternativas electorales pusieron en peligro la capacidad del PRI para gobernar, en los años noventa, la respuesta del partido fue utilizar la política financiera para ofrecer bienes económicos que generaran un nuevo apoyo social. Es bien sabido que en la política mexicana las alianzas se habían asegurado mediante el clientelismo “una relación basada en la subordinación política a cambio de recompensas materiales”. De esta manera el PRI se convirtió en la máquina política por excelencia, que ofrecía dinero, trabajo y favores a quienes le eran leales, y les ayudaba a esquivar los obstáculos burocráticos. Algunos sostienen que la liberalización fue el medio por el cual el PRI intentó mantener la confianza del sector privado. Otros afirman que en buena medida el programa de reformas sólo fue parte de la estrategia del PRI para garantizar la continuación de su predominio.”⁴⁸

Según Marcos Kaplan, la burocracia se autonomiza junto con toda la institución estatal y se va alejando de los fines para los cuales fue creada, se vuelve un ente autónomo e independiente; entonces, si la función pública del ala económica estaba dominada por el partido del PRI, se estrechaba aún más la visión económica, haciéndola más autoritaria, autónoma e indiferente respecto de los intereses generales de la nación, de grupos mayoritarios o de ciertos sectores importantes para la economía.

Un elemento a mi parecer muy importante es que el centro de apoyo del PRI lo constituyó la élite industrial y financiera privada transnacional, grandes consorcios y empresas muy poderosas que incentivan la desregulación y liberalización económica para operar en distintas naciones diferentes a su país de origen. La preocupación que generan estas empresas es el dominio que puedan ejercer en los diferentes mercados, porque dirigen los sectores más dinámicos del país, es casi imparable su poderío, pero ¿qué pueden hacer entonces los estados nacionales para contrarrestar sus efectos negativos?, lo que sí sabemos es que los gobernantes no pueden pretender que con la inversión de éstos grupos se puedan alcanzar los objetivos de desarrollo económico tan esperados, se necesita mucho más que eso.

“En el caso de México, tras el fracaso del modelo estatista se cultivó una nueva generación de formuladores de políticas en las principales instituciones académicas del extranjero. Los *técnicos* eran burócratas economistas, que tomaron en sus manos el proceso de elaboración de las políticas, antes a cargo de los *políticos* de la vieja guardia. La revolución tecnocrática explica en gran medida el fenómeno

⁴⁸ Ibid., p. 230

de la liberación económica en América Latina. Más aún, la investigación ofrece explicaciones convincentes sobre la colocación de economistas liberales en los puestos de poder en donde se formulan las políticas."⁴⁹

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN

Recuperación y estabilidad del ritmo económico constituyó la primera prioridad del gobierno de Ernesto Zedillo. Después de lograr cierta estabilidad macroeconómica a nivel interno, era objetivo esencial que las condiciones persistieran estables para atraer inversión extranjera tan pronto como fuese posible. Pero además, fue parte del Plan Nacional de Desarrollo dar continuidad y sobre todo consolidar las reformas orientadas a la economía de libre mercado de las anteriores administraciones.

"Todas las políticas estratégicamente importantes ya estaban implementadas y en plena operación; éstas eran: la liberalización del mercado, la privatización, la austeridad presupuestaria, y la disciplina monetaria y fiscal; el equilibrio presupuestario, la desregulación del mercado, la liberalización financiera y la devaluación de la moneda."⁵⁰

Los tratados de libre comercio durante el sexenio de Zedillo aceleraron drásticamente los flujos de inversión. Se toma la Inversión Extranjera como un eje conductor de la economía, además de que la inversión a nivel mundial cobra gran relevancia creciendo a pasos agigantados prácticamente en todas las regiones del mundo.

"Zedillo privatizó aún más los servicios públicos a puertos, carreteras, aeropuertos y telecomunicaciones; pero en particular, seguridad social y jubilaciones. El 92% de la banca en México se vende a cinco grupos financieros extranjeros mediante un proceso de adquisiciones y fusiones: BBVA-Bancomer (España), Banamex-Citybank (se vende a capital estadounidense entre el sexenio de Zedillo y Fox), Santander (España), Scotia Bank-Inverlat (Canadá) y HSBC (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation)."⁵¹

⁴⁹ *Ibid*, p. 233

⁵⁰ James Petras y Henry Veltmeyer, *op. cit.*, pp. 164-166.

⁵¹ *Ibid*, pp. 165 y 169.

Desde el gobierno de Carlos Salinas y durante todo el sexenio de Ernesto Zedillo, el sector servicios registró el mayor crecimiento en participación de inversión extranjera, aunque también en el sector primario y manufacturero. Los servicios fueron el destino principal de los flujos de inversión; según datos de la UNCTAD éstos se cuadruplicaron entre 1990 - 2002⁵² porque ofrecían condiciones muy favorables para que las industrias y empresas que componen el sector servicios, entre ellas, el comercio al por mayor y detallista liderado por las tiendas de autoservicios, ingresaran con facilidad a los sectores que experimentaban apertura comercial y desregulación económica.

2.2. El nuevo siglo y Vicente Fox Quesada

Cuando la ciudadanía votó a favor del PAN lo hizo esperando un cambio radical en la política mexicana, dando un voto de confianza al candidato del partido opositor al PRI. Pero se mantuvo la misma política: conservadurismo fiscal y política económica de mercado.⁵³ Se trataba de darle continuidad a la liberalización financiera y a las privatizaciones dentro de lo que llamó el gobierno “reformas estructurales”. Los electores en el año 2000 estaban a la expectativa de un cambio favorable en la política económica de México, sin embargo, el régimen neoliberal que había enfatizado Salinas y Zedillo perduró durante el gobierno de Vicente Fox y demostró que el rumbo económico del país se orientaría en la misma dirección que empezó desde los años ochenta.

La insistencia por parte de los gobiernos en el conservadurismo y disciplina fiscal hace que mi atención se centre en la importancia de la política fiscal, es decir, la manera en que las compras, gastos y recaudación por parte del gobierno central se configuran como la prioridad del mismo para que no exista déficit en las finanzas de la administración pública, es decir, para que se conserve una política fiscal equilibrada y la experiencia de los gobiernos sea positiva en este sentido.

⁵² UNCTAD, *World Investment Report 2004, The shift towards services*, Changing sectoral distribution 1990-2002, (Documento en línea), New York, United Nations Publication, 2004, (citado en marzo 2013), Disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>, p. 30.

⁵³ James Petras, Henry Veltmeyer, *op. cit.*, p. 175

El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 tuvo siete temas (PND 2001):

Elaboración del Plan Nacional de Desarrollo.

México: hacia un despegue acelerado.

El Poder Ejecutivo federal, 2000-2006

Área de Desarrollo Social y Humano.

Área de crecimiento con calidad

Área de orden y respeto

Compromisos con México

A su vez, las estrategias principales de la política económica fueron:

- Solidez macroeconómica
- Coordinar la política fiscal con la monetaria
- Promover una nueva hacienda pública
- Crear infraestructura y servicios públicos de calidad
- Impulsar una nueva cultura empresarial
- Promover el uso de la tecnología y la información
- Promover mayores flujos de inversión extranjera
- Apoyo a microempresas
- Promover el desarrollo rural
- Apoyar el desarrollo turístico⁵⁴

A pesar de que la historia reciente nos ha mostrado la ineficacia de las así llamadas “reformas estructurales” de tinte neoliberal, el gobierno de Vicente Fox mantuvo y consolidó las políticas de sus predecesores, incluso cuando la economía en su sexenio no se recuperaba, sino por el contrario, el PIB disminuía en lugar de crecer. Aunado a esto, se apostó desde entonces a la privatización del sector energético y su apertura a capitales y corporaciones transnacionales, proceso que sabemos continuaría Felipe Calderon. La inversión extranjera durante estos años descendió debido a la crisis económica estadounidense y el desequilibrio económico mundial, no fue por falta de entusiasmo e incentivos del gobierno mexicano.

⁵⁴ Juan González García, *op. cit.*, pp. 79-80

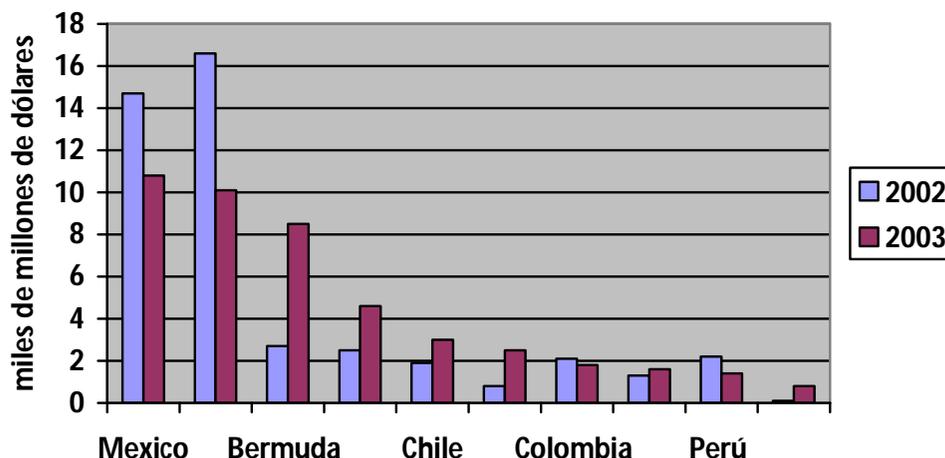
"Poco después de que Fox asumiera la presidencia, la economía ingresó en un período de recesión al crecer a una tasa promedio de sólo 0,64% por año entre 2001 y 2003. El volumen de IE en 2003 con relación a 2002 cayó 3.1 mil millones de dólares, lo cual arroja un valor más bajo que cualquiera de los años anteriores, desde 1998. No obstante, un posterior repunte en las IED (hasta mediados de 2004), las inversiones extranjeras de la economía mexicana a lo largo del sexenio de la presidencia de Fox han declinado de manera general desde un punto excepcionalmente alto en 2001.

Con miras a la extensión de los planes privatizadores hasta los últimos baluartes de la empresa estatal: la producción petrolera y la generación de electricidad en el sector energético, la educación superior en lo que se refiere al sector social y, el agua; el régimen de Fox ha sido el continuador de las políticas neoliberales de privatización y liberalización financiera y comercial."⁵⁵

Durante el periodo de 2001 a 2003 los montos de inversión hacia México declinaron, a pesar de que los flujos de inversión extranjera declinaron en general en toda América Latina en 2003 (el punto más bajo desde 1996 de acuerdo a estudios de la UNCTAD, WIR 2004 pp. 59 y 60), México permaneció al igual que Brasil como las dos economías receptoras de inversión extranjera más importantes de la región con más de diez mil millones de dólares por país por concepto de flujos de IED en un contexto de turbulencias económicas y caída en flujos de inversión.

⁵⁵ James Petras y Henr Veltmeyer, *op.cit.*, pp.175-176

Cuadro No. 2.2 Los 10 mayores receptores de flujos de IED 2002, 2003



Fuente: Elaboración propia con datos de World Investment Report 2004 UNCTAD, p. 60

El cuadro anterior muestra claramente la tendencia de México como uno de los países en América Latina con mayores corrientes de inversión extranjera desde comienzos del nuevo siglo. De acuerdo a datos de la UNCTAD en el 2004 el sector servicios se tornó el más importante para la inversión extranjera en América Latina y para México, las tiendas de autoservicio forman parte de este sector y desde el año 2000 se dio un crecimiento notable de la corporación Walmart dentro de la economía mexicana. Aunque en este año la inversión extranjera se centró en los servicios a costa del sector primario y el sector de manufacturas, “a finales del sexenio de Vicente Fox en 2006 el sector manufacturero cobró fuerza al punto que constituyó el destino principal de los flujos de inversión ese año en toda América Latina. El sector manufacturas al final del periodo de Vicente Fox termina con un gran repunte posicionándose como el mayor receptor de flujos de capital e inversión extranjera, debido principalmente a la demanda de factores de producción basados en manufacturas y el éxito de la industria automovilística para el caso de México. No obstante, sigue registrándose un incremento en las inversiones dentro del sector servicios, que creció un 8% en 2006, particularmente telecomunicaciones, servicios financieros y las grandes tiendas de comercio detallista”.⁵⁶ Walmart expandió notablemente sus actividades, adquirió

⁵⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2007, Transnational Corporations*, (Documento en línea), New York, United Nations Publications, 2007, (citado en marzo 2013). Disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>, pp. 56-59

empresas y abrió nuevas unidades a lo largo del territorio mexicano, incrementando sus inversiones en el país.

2.3. FELIPE CALDERÓN Y EL REFORZAMIENTO DE POLÍTICAS NEOLIBERALES

En el sexenio 2006-2012, no parece haber cambios importantes en los objetivos o en la ejecución de la política económica. El discurso presidencial sobre el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 nuevamente responde a la coordinación de las políticas fiscal y monetaria, disciplina fiscal, restricción monetaria⁵⁷. Llama la atención el hincapié que hace en la inversión pública como estrategia a la recesión, así como la inserción a la nueva economía del conocimiento.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 está estructurado en cinco ejes rectores:

1. Estado de Derecho y seguridad.
2. Economía competitiva y generadora de empleos
3. Igualdad de oportunidades.
4. Sustentabilidad ambiental.
5. Democracia efectiva y política exterior responsable

Nos enfocaremos en el punto dos para efectos de este trabajo, pues constituye el plan federal para el desarrollo económico de su sexenio. Se supone que el objetivo central era alcanzar un mejor desempeño económico y la base para una competitividad efectiva sería un crecimiento sostenido y generación de empleos formales. "La estrategia se compuso por tres puntos: a) inversión en capital físico, b) capacidades de las personas y c) crecimiento elevado de la productividad. La primera busca aumentar la rentabilidad de los proyectos, reducir costos de producción a nivel nacional y promover la inversión en infraestructura así como aminorar riesgos en inversiones. La segunda busca mejorar los servicios públicos básicos a la sociedad como salud y educación para mejorar sus posibilidades económicas y en consecuencia sus ingresos. Y la tercera

⁵⁷ Juan González García, op. cit., pp. 81-82

requería una mayor competencia económica, además de adopción y desarrollo tecnológico para producir nuevos bienes y servicios, con valor agregado y desarrollar procesos productivos más eficientes”.⁵⁸

Con la **inversión en capital físico** esperan promover una mayor tasa de crecimiento económico, por medio de un incremento en la inversión. Para atraer capitales es necesario que los proyectos sean más rentables, aspecto que constituye actualmente un problema para el país a causa de los costos de producción y los riesgos en inversiones.

La rentabilidad de las inversiones aumenta al disminuir los costos de producción, lo que estaría ligado a la competitividad de las empresas mexicanas y a un mercado doméstico con precios más bajos. La estrategia gubernamental para aumentar la rentabilidad y reducir el riesgo se descompone en las siguientes propuestas: garantizar la certidumbre legal y jurídica a la propiedad, a las personas y a los contratos; mantener la estabilidad macroeconómica y fortalecer las finanzas públicas para que el riesgo no aumente o se ponga en duda la viabilidad de cualquier proyecto; aumentar la competitividad; simplificar las regulaciones dando facilidad a la apertura de negocios; simplificar y establecer un régimen tributario competitivo, sencillo y estable; continuar con la apertura comercial y reducir los trámites de las operaciones de comercio exterior; plantear como objetivo la eficiencia de las empresas públicas y poner en práctica políticas que contribuyan al crecimiento de la demanda interna y consumo doméstico.

Un elemento imprescindible de la inversión en capital físico es la disponibilidad de recursos, esto es, contar con acceso adecuado al financiamiento y los recursos necesarios para la inversión. Se trata de asegurar una mayor y mejor intermediación financiera para incrementar la disponibilidad de recursos crediticios para la producción mediante la promoción y ejecución de una política activa de la banca de desarrollo y de la legislación adecuada. Lo idóneo en este sentido sería que todos los sectores de la población y del proceso productivo contaran con un acceso a los servicios financieros de

⁵⁸ <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/>

acuerdo a sus necesidades, por ejemplo, pequeñas y medianas empresas, sector agropecuario, etc.

Respecto a las **capacidades de las personas** lo que se busca es bienestar general y desarrollo social a partir de la superación individual. La labor del Estado deberá centrarse en combatir la pobreza y en facilitar los recursos, instancias y medios para que los individuos puedan desarrollar sus capacidades tanto educativas como de salud y en consecuencia sus condiciones de vida. A partir de ello, será una obligación para el Estado promover la igualdad de oportunidades.

Cuando el gobierno hace alusión al **crecimiento elevado de la productividad** se refiere a las estrategias orientadas al desarrollo científico y tecnológico. Sobre la base de que la tecnología implica competitividad, el plan consiste en desarrollarla, pero principalmente adquirirla (al no destinarse los recursos suficientes para investigación y desarrollo científico a nivel nacional). Igualmente los costos de la tecnología son un criterio importante para la productividad porque siempre se pretende recuperar la inversión.

Para lograrlo el gobierno federal sigue apostando por el proceso de apertura comercial con aranceles más bajos y atracción de inversión extranjera directa para que se puedan transferir aquellas tecnologías que no están a la venta. Consideran que la adopción de tecnologías avanzadas reduce la brecha entre el nivel de innovación tecnológica del país y la de los países industrializados.

También se resalta que en muchos países el sector privado y empresarial juega un papel más importante que el sector público en el desarrollo y aplicación de nuevas ideas. No pueden desligarse de la obligación de construir conocimiento científico que sea aplicable a los procesos productivos.

En el PND insisten en que para el financiamiento de las actividades de ciencia, innovación y tecnología no basta el financiamiento público. Un elemento clave es el desarrollo de nuevas opciones de financiamiento con recursos privados que permitan la

creación de nuevas empresas, así como permitir la adquisición, adaptación y desarrollo de nuevas tecnologías.⁵⁹

Todos los gobiernos presidenciales desde Carlos Salinas de Gortari hasta Felipe Calderón aplicaron políticas económicas neoliberales y ha sido evidente el proceso de apertura económica por el que ha atravesado México. Paralelamente, las corporaciones transnacionales en el país han crecido en número y en capacidad productiva.

2.4. IMPACTO NEOLIBERAL A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Como se puede ver de manera general en éste capítulo, la industria al interior del país se desintegró, de acuerdo con Isabel Rueda Peiro en su artículo sobre los "*Efectos de la política neoliberal sobre las empresas mexicanas*"⁶⁰, desde los años ochenta cuando se implantó la política económica neoliberal en México hubo varias consecuencias importantes para las pequeñas y medianas empresas (Pymes):

1.- Una de las más importantes fue la contracción severa de varias ramas de la industria manufacturera, un cierre masivo de empresas, a lo que se le llamó desindustrialización. Por ejemplo, a mediados de los años noventa dentro de la industria manufacturera las ramas de "hilados y tejidos de fibras duras redujeron su volumen de producción un 44%; el cuero y calzado redujeron su volumen un 33% y los tejidos de fibras blandas disminuyeron 28%".⁶¹ De forma contraria, los sectores que registraban incrementos en su volumen de producción eran aquellos donde la inversión extranjera tenía una mayor participación, como el caso de la petroquímica básica y el sector automotriz.

⁵⁹ <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/>

⁶⁰ Isabel Rueda Peiro, "*Efectos de la Política neoliberal sobre las empresas mexicanas*", Revista Contaduría y Administración, 1997, no. 186, julio-septiembre.

⁶¹ *Ibid.*, pp. 2-5

2.- El contexto macroeconómico del país se transformó con la entrada del neoliberalismo afectando así el escenario para las pymes. En términos generales, se empezaron a eliminar subsidios, disminuyó el crédito e incrementaron los impuestos para reducir el déficit público, lo que inmediatamente afectó a las pequeñas y medianas empresas del país ya que se incrementaron sus costos de producción, disminuyó la inversión productiva y se estancó el desarrollo de la infraestructura.

3.- Ante el rezago productivo y la falta de innovación tecnológica entre las empresas del país debido a la crisis macroeconómica, una débil organización empresarial, falta de inversión e información sobre procesos productivos avanzados, el impacto a las Pymes fue notable. El efecto inmediato para muchas de ellas fue la imposibilidad de sobrevivir ante grandes empresas que aprovechan los mercados nacionales e internacionales para expandirse gracias a que cuentan con bajos costos y estrategias globales de crecimiento. De esta manera, las pymes en México se enfrentaron a nuevas metodologías, tecnologías y estrategias en la gestión empresarial haciendo muy difícil adaptarse a todos los cambios.

En tales circunstancias, la consecuencia directa fue el cierre de numerosas empresas pequeñas y medianas, según Isabel Rueda, las Pymes son las que más resienten los cambios en el entorno, sobre todo si ello implicó un enfrentamiento prácticamente inmediato con empresas de carácter transnacional, sumado al hecho de que el gobierno había eliminado los subsidios públicos a las empresas mexicanas.

4.- Un efecto importante en la economía mexicana fue el crecimiento de las microempresas lo que implicaba directamente el incremento del autoempleo y de la economía informal. En 1994 las estadísticas señalaban que del total de unidades empresariales, el 99.8% eran micro, pequeñas y mediana empresas. Ahora bien, observando el trasfondo del aumento de microempresas nos lleva a concluir que tal incremento es resultado del despido masivo de trabajadores de pequeñas, medianas y grandes empresas. Además, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Micronegocios en 1994 el perfil empresarial de este sector carecía de un local, trabajaban por cuenta propia

y estaban constituidos en su mayoría por una sola persona, eran negocios informales y su antigüedad era de máximo cinco años, el 50% o más de ellos tenían una permanencia corta en el mercado, es decir, se trata en general de negocios poco planeados y estructurados.

5.- Un problema grave de las pequeñas y medianas empresas en México es su intento por abarcar todo el proceso productivo de los bienes manufacturados por lo que se hizo muy difícil su subsistencia ante la competencia de empresas transnacionales que venían con una concepción firme sobre la división del trabajo, ventajas competitivas y especialización, ocasionando el quiebre de muchas empresas mexicanas.

6.- Otro fenómeno importante para las pymes mexicanas exacerbado en éste período fue su estatus de subcontratistas de grandes firmas transnacionales por tratarse de una opción viable para permanecer en la nueva configuración del mercado, es decir, muchas de estas empresas tuvieron que transformarse y establecer nuevas formas de asociación y organización con los capitales internacionales para poder subsistir.

7.- Con la apertura comercial varios empresarios dejaron de fabricar bienes o producir servicios para dedicarse a importar por constituir ésta una actividad más rentable y con menor riesgo en ese periodo. Según Rueda, muchos empresarios de la industria se convierten en comerciantes de mercancías importadas. De hecho, a finales de los ochenta y principios de los noventa se sobrevaluó el peso causando la búsqueda y mayor entrada de insumos importados debido a su bajo precio.

Por ejemplo, durante el mandato de Ernesto Zedillo las Pymes enfrentaron un gran endeudamiento y sólo las que tenían la posibilidad de exportar fueron capaces de subsistir. Con la llegada del nuevo siglo y Vicente Fox debido a la relevancia económica que representaban las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) para México, se siguió impulsando la política de los micronegocios creando la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y la Comisión Intersecretarial de Política Industrial que desarrollaron el primer Observatorio Pyme en México.

De acuerdo con datos del INEGI, las empresas con más antigüedad se formaron a principios de los ochenta, por lo que podemos suponer que llegaron a los noventa con una estructura más consolidada que les permitió tener mayores herramientas para permanecer en el mercado aún dentro de un contexto neoliberal y de apertura del mercado mexicano. En este sentido, podríamos pensar que las empresas recién creadas fueron las más vulnerables a los cambios de la economía. Pero también es cierto que las pymes que lograron subsistir tuvieron que haber experimentado una transformación en sus procesos.

CAPÍTULO 3

Introducción

Ubicaremos como marco de referencia general, el proceso que muestra el creciente auge de las corporaciones transnacionales en el ámbito global, que posteriormente incidirá en el contexto mexicano el cual se reestructura en función de las condiciones globales. Al mismo tiempo podremos observar la manera como se va fortaleciendo la corriente liberal en México.

“Desde los años noventa, las corporaciones multinacionales y transnacionales son el centro del dinamismo de la economía mundial porque tienen a su alcance todos los recursos para internacionalizar la producción, es decir, cuentan con la tecnología de la era digital, la infraestructura, capitales de inversión y participan del comercio internacional, con lo cual pueden organizar, controlar y dirigir sus empresas o subsidiarias en diferentes países. El resultado es el éxito de sus negocios y crecimiento en el número de transnacionales, y lo que es más preocupante aún, señala David Held en *Global Transformations*, cobran ventaja frente a las economías nacionales.”⁶² La inversión extranjera directa ha sido la herramienta por excelencia de penetración de las empresas transnacionales en los diversos mercados, es el medio a través del cual se vuelven parte indispensable para la economía de los países anfitriones. Y como la inversión es un tema de gran interés para el neoliberalismo y la economía internacional en general, las acciones de estas corporaciones resultan centrales para el contexto actual de neoliberalismo económico. Su presencia es notoria en las áreas y sectores más

⁶² David Held y Anthony McGrew, *et. al.*, “Corporate Power and Global Production Networks”, en: *Global Transformations*, Stanford University Press, California, 1999, p. 236.

dinámicos de la economía mundial, en las que en muchos casos llegan a posiciones monopólicas u oligopólicas.

Dos aspectos importantes que fortalecen a estas empresas son la innovación y el valor agregado tanto en sus productos como en sus procesos de producción, ya que al colocarse en el gusto de los consumidores, dentro de la moda o creando una nueva tendencia innovadora aseguran el éxito de los bienes ofertados en los mercados. Muchas de estas empresas transnacionales se ubican así en el gusto de los clientes, tanto que las marcas terminan siendo reconocidas a nivel mundial. Una consecuencia sorprendente y a la vez preocupante es “el cambio que pueden generar debido a la influencia que ejercen en las economías llegando a cambiar los patrones de consumo y reorganizar las relaciones socioeconómicas básicas en las sociedades”⁶³, como por ejemplo en el caso de Walmart en México. Años atrás la gente no compraba tan asiduamente en los supermercados y autoservicios como lo hace ahora; antes las tiendas de la “esquina”, las bodegas, abarroteras, pequeños y medianos comerciantes se encargaban de cubrir la oferta y demanda de artículos de primera necesidad o consumo diario, pero hoy en día Walmart atrae multitudes que cambiaron sus hábitos de consumo.

3.1. Antecedentes de transnacionales en el contexto internacional

La política de promoción de la inversión extranjera directa, mediante la operación y actividad global de empresas transnacionales, se extendió a todas las regiones del mundo, desde las economías desarrolladas en América del Norte y Europa, hasta economías en desarrollo y transición de América Latina, Europa Central, Sudeste Asiático, Medio Oriente, África y Oceanía.

En el primer capítulo de este trabajo se abordó más a detalle todo este proceso de apertura y liberalización en el comercio y la inversión internacional, específicamente en el caso de México, donde la desregulación en materia de inversión extranjera ha sido

⁶³ *Ibid*, p. 242

constante, siempre en busca de una mayor liberalización, tendencia que ha ido en aumento en el sector servicios desde finales de los años ochenta, acompañado inicialmente por un gran proceso de privatización de empresas y activos estatales.

Las corrientes de IED hacia el sector primario, manufacturas o servicios en la región de América Latina cambian constantemente. De acuerdo con datos de la UNCTAD, en el 2004 se encontraban los servicios en el centro de atracción de inversión, posteriormente entre 2006 y 2008 el sector primario tuvo un repunte al igual que el sector manufacturero, mientras que los *servicios* seguían atrayendo inversión pero a una tasa de menor crecimiento. “En 2009 el sector de los *servicios* continuó siendo el mayor receptor seguido por las manufacturas”⁶⁴. “En 2010 la distribución de los proyectos de IED favoreció al sector manufacturero y servicios”⁶⁵. No obstante las variaciones en el destino sectorial, las corrientes de inversión hacia las economías en desarrollo permanecen relativamente estables.

En el texto *Corporate Power and Global Production Networks* se identifica que “ya en 1998 las empresas transnacionales sumaban 53,000 alrededor del mundo, con 450,000 filiales foráneas. Un pequeño número de multinacionales dominan los mercados de petróleo, minerales, alimentos y otros productos. Sus demandas de gran capital y sus amplios excedentes los ubican como jugadores clave en los mercados financieros internacionales. Tienen **un rol importante en la globalización del comercio**, las finanzas, tecnología y cultura, pero sobre todo, en la internacionalización de la producción y distribución de bienes y servicios.”⁶⁶

Llama la atención que a pesar de que las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) alcancen niveles óptimos de producción y sus negocios constituyan una fuente de bienes o servicios para exportación, no estén a su alcance los mercados internacionales si no es por medio de la intervención y coordinación de corporaciones transnacionales que se encargan de la distribución y mercadeo para asegurar el acceso de estos productos y servicios a otros mercados. Desde cualquier perspectiva estas empresas ya sea como líderes en su ramo o como intermediarias entre pequeñas o medianas empresas y

⁶⁴ CEPAL, *Informe sobre la IED en América Latina y el Caribe 2009*, Capítulo 1 Panorama de la IED en AL, [Documento en Línea], México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2010, [citado en marzo 2013], formato pdf, p. 42.

⁶⁵ CEPAL, *Informe sobre IED en AL y el Caribe 2010*, [Documento en Línea], México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2010, [citado en marzo 2013] formato pdf, pp. 41-45

⁶⁶ David Held, *op. cit.*, pp. 236 - 237

mercados mundiales, terminan prácticamente dominando el circuito económico del comercio mundial. En la publicación citada se señala que “incluso cuando existe competitividad por parte de las empresas más pequeñas con mucha frecuencia es necesario entablar negocios o acuerdos con empresas transnacionales para asegurar el acceso a los mercados mundiales por su experiencia de mercadeo, clientes y redes de distribución”.⁶⁷

Es interesante observar la forma en que las corporaciones transnacionales se adaptan a las nuevas condiciones del contexto económico internacional. Ante la complejidad de actores y factores económicos en los últimos años, estas corporaciones han adoptado medidas trascendentes en sus políticas internas y nuevas estrategias con el fin de subsistir. Efectivamente, “...estas empresas han hallado una variedad de formas para organizar la producción, denotando la creciente importancia de las redes de producción internacional y la internacionalización. Un ejemplo de esto es el cambio en la gestión y administración de las empresas transnacionales, que deja de ser centralizada y estrictamente jerárquica para convertirse en un sistema que administra horizontalmente. Otorga a los afiliados o subsidiarias una mayor autonomía porque el control administrativo o gerencial se extiende cuando la red de producción deja de ser nacional y se vuelve una cadena internacional de producción. Además, las corporaciones gigantes hacen alianza con las PyMEs aprovechando la experiencia de las empresas locales. Asimismo, sobresalen las asociaciones de negocio (joint ventures), franquicias, relaciones de subcontratación y otras formas de contratos internacionales”.⁶⁸

A continuación se identifican las corporaciones transnacionales más importantes a nivel mundial de los últimos años así como los criterios utilizados para seleccionarlas. Lo que se pretende con el siguiente cuadro es evidenciar el peso de las 100 empresas transnacionales más importantes en el mundo al contribuir de manera significativa a la producción internacional de bienes y servicios. De igual forma estas “100 empresas entre 2006 y 2008 representaron el 9%, 16% y 11% respectivamente de los activos, ventas y empleo totales de transnacionales en el mundo, además de que han constituido aproximadamente el 4% del PIB mundial desde el año 2000”.⁶⁹

⁶⁷ *Ibid.*, pp. 247 y 255

⁶⁸ *Ibid.*, pp. 255-256

⁶⁹ UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Capítulo 1, [Documento en línea], Suiza, Naciones Unidas, 2009, [citado en junio 2013], Serie WIR, formato pdf, p. 17

Cuadro 3.1, LAS 100 EMPRESAS TRANSNACIONALES MÁS IMPORTANTES (2006)

CRITERIO	DEFINICION DE CRITERIO	PORCENTAJES	INDUSTRIA	PAÍS DE ORIGEN	Empresas
<p>PERSPECTIVA DE OPERACIONES FORÁNEAS</p> <p><i>Índice de Internacionalización o Alcance Geográfico</i></p>	<p>A partir del no. de subsidiarias en países extranjeros y no. de países donde se establecen (alcance geográfico)</p>	<p>Más del 70% de las subsidiarias de las ET más importantes de la lista (bajo este criterio) se establecen en economías extranjeras</p>	<p>Los países de origen y los tipos de industrias se encuentran muy diversificados</p> <p>EU lugar preferido como destino de las ET</p>	<p>-Alemania -Países Bajos -Reino Unido -Suiza -Estados Unidos</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deutsche Post AG 2. Royal Dutch/Shell Group 3. Nestlé 4. Siemens 5. BASF AG 6. Procter & Gamble 7. Baxter 8. Phillips 9. Total 10. IBM
<p><i>Índice de Transnacionalidad (TNI, por sus siglas en inglés) UNCTAD</i></p> <p>Transnacionalización de sus operaciones</p>	<p>Grado de participación internacional a partir de los activos, ventas y empleo en mercados extranjeros</p>	<p>Las 10 primeras de la lista son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Electrodoméstico 4 Petroleras 2 Automovilísticas 2 Infraestructura 1 Comercio detallista <p>Representan 1/3 de los activos y ventas en el extranjero de las 100 y 15% del empleo de las 100.</p>	<p>Cinco industrias dominan la lista:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Automovilística 13 -Petrolera 10 -Electrodomésticos 9 -Telecomunicaciones 8 - Farmacéutica 7 <p>Seguidas por:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metalurgia - Productos químicos - Comercio detallista y mayoreo - Alimentos y bebidas 	<p>De las 100 empresas el 90% proviene de:</p> <ul style="list-style-type: none"> -EE.UU. -Francia, -Alemania -Reino Unido y Japón 2 Corea 1 China 1 Malasia 1 México 1 Singapur 	<ol style="list-style-type: none"> 1.General Electric 2.Vodafone UK 3. General Motors 4. British Petrole 5. Royal Dutch 6. Exxon Mobil 7. Toyota Motor 8. Total 9. Electricite Fra 10 Walmart <p>Bajo el criterio de ventas, las petroleras ocuparían las primeras 5 posiciones y 5 automovilísticas estarían en el top 10. Por empleo, 2 detallistas y 2 alimentos y bebidas ocuparían los primeros 5.</p>
<p><i>Eficiencia operacional o Ganancia</i></p>	<p>Eficiencia operacional en términos de rentabilidad</p>	<p>Margen de ganancia operacional</p> <p>Ingresos netos del total de ventas</p>	<p>Encabezado por:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Farmacéutica 2. Telecomunicaciones 		
<p>PERSPECTIVA DE LOS SOCIOS E INVERSIONISTAS (STAKEHOLDERS)</p>	<p>Miembros del consejo directivo</p> <p>Socios e inversionistas por nacionalidad</p> <p>Movilidad y experiencia internacional de directivos así como</p>	<p>Diferentes nacionalidades representadas en los puestos de alto nivel o directivos</p>			

	la composición de la fuerza de trabajo por nacionalidad				
ORGANIZACIÓN ESPACIAL DE LA ADMINISTRACIÓN DE LAS EMPRESAS	La extensión y alcance de la ubicación de las oficinas centrales administrativas en los países anfitriones				

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD Reporte de Inversiones Globales 2008 WIR (por sus s. en ingles) pp. 26- 32

Lo que se pretende con el cuadro anterior es resaltar los criterios más importantes que caracterizan a las empresas transnacionales e identificar que éstas pueden clasificarse a partir de distintos indicadores o criterios. Se procuró seleccionar a las empresas transnacionales (ET) más importantes en términos de su rol en la producción internacional, por lo que se enfatiza el concepto de internacionalización de la producción y la manera en que las empresas transnacionales se localizan al centro de su dinámica.

Un criterio para medir a las empresas transnacionales más grandes e importantes alrededor del mundo es el *Índice de Transnacionalidad* que de hecho es la medida utilizada por la UNCTAD y se compone por el total de los activos, ventas y empleo en el exterior. En el ranking que realiza la UNCTAD de las 100 empresas más importantes en términos de su transnacionalidad las primeras diez compañías de la lista concentran prácticamente una tercera parte del total de activos y ventas en el extranjero de las 100 empresas en 2006⁷⁰. Además, en el reporte se revela un dato importante: las ventas y el empleo de las subsidiarias de estas empresas alrededor del mundo siguen incrementándose incluso con mayor velocidad que sus actividades domésticas. Sin embargo, la posición de las empresas en la lista puede variar dependiendo del criterio de clasificación, como lo observamos en el recuadro. Asimismo el grado de participación internacional puede estudiarse desde varias perspectivas.

⁷⁰ UNCTAD, *World Investment Report 2008*, [Documento en línea], Suiza y Nueva York, Naciones Unidas, 2008, [citado en marzo 2013], Serie WIR, formato pdf, p. 27

Índice Geográfico

Cuadro 3.2, Las 15 primeras transnacionales clasificadas por el número de economías extranjeras de sus subsidiarias		
COMPANÍA	PAÍS DE ORIGEN	NÚMERO DE ECONOMÍAS FORÁNEAS DONDE SE ESTABLECEN
Deutsche Post AG	Alemania	111
Royal Dutch/Shell Group	Holanda y Reino Unido	98
Nestlé SA	Suiza	96
Siemens AG	Alemania	89
BASF AG	Alemania	88
Procter & Gamble	Estados Unidos	75
GlaxoSmithKline	Reino Unido	74
Linde	Alemania	72
Bayer AG	Alemania	71
Philips Electronics	Holanda	68
Total	Francia	66
IBM	Estados Unidos	66
WPP Group PLC	Reino Unido	64
Roche Group	Suiza	62
Novartis	Suiza	62

Fuente: UNCTAD Reporte de Inversiones Globales 2008 WIR (por sus siglas en inglés) p. 28

Un criterio del recuadro es el "*índice Geográfico* que se refiere al número de filiales foráneas de las ET, es decir, el número de subsidiarias con las que cuenta la empresa en el extranjero y el número de economías donde las filiales se establecen. Mientras mayor sea el número más alta será la posición en el ranking. Conforme a datos de la UNCTAD, la ubicación preferida de subsidiarias foráneas en países en desarrollo son Brasil, México y Singapur".⁷¹

Otro indicador es el "*índice de ganancia o rentabilidad* de las empresas que posiciona a la industria farmacéutica a la cabeza de la lista seguida por telecomunicaciones e importantes industrias como la eléctrica y petrolera; en esta categoría también participan la industria automovilística y el comercio detallista".⁷²

3.2. Participación de corporaciones transnacionales en el sector servicios de México

La combinación de empresas transnacionales y el sector servicios en la economía globalizada de la actualidad parece estructurarse como una fórmula de gran éxito.

⁷¹ Ibid., p. 28

⁷² Ibid. pp. 29 - 30

Me parece interesante observar que en el contexto actual los servicios dan la posibilidad de que “muchas empresas poderosas inviertan de manera creciente en mercados extranjeros, explotando sus ventajas competitivas (absolutas y relativas) y también las que le ofrecen los nuevos mercados; además de que la desregulación y liberalización del sector servicios y de las leyes de Inversión Extranjera Directa facilitan que diversas empresas por cuenta propia tomen la iniciativa de invertir en el extranjero”.⁷³ Por esta misma razón se torna un ambiente muy competitivo que tal vez explica la necesidad de buscar otros mercados y opciones para elegir las que mejor se adaptan a sus ventajas específicas o únicas.

Según el *World Investment Report 2004*, “lo que incrementa los flujos internacionales de IED es la preferencia de las empresas transnacionales por crecer en el extranjero y no en el ámbito local”.⁷⁴ ¿Por qué una empresa preferiría seguir expandiendo su potencial y crecer en el extranjero y no dentro de su país de origen? lo que considero motivaría a una empresa a tomar esta decisión tiene que ver con el hecho de que ya posea un cierto dominio del mercado donde se originó su actividad (mercado local), que sus rendimientos y utilidades permanezcan estables porque ha logrado subsistir con cierta constancia en el sector respectivo y que, por el contrario, de seguir con esa tendencia hacia un desarrollo en su localidad corra el riesgo de que sus ventajas se conviertan en desventajas o que sus costos vayan en aumento. Lo que motiva a una empresa a optar por el crecimiento mediante su desarrollo en el extranjero es que, una vez logrado el dominio de un nicho de mercado (que generalmente es el nicho local), resulta más conveniente desarrollar sus ventajas competitivas en mercados extranjeros ante el temor a compartir con las firmas locales el conocimiento que les ha dado éxito en el negocio. Entonces, la respuesta lógica es proteger aquel conocimiento llevándolo a un nuevo mercado donde a la competencia (si es que existe) le tomará un buen tiempo emparejar sus capacidades a las de la empresa poseedora de experiencia. Además de que se reducen los costos gracias a insumos más baratos, una ubicación geográfica privilegiada, facilitación comercial, capital humano o mano de obra barata.

⁷³ UNCTAD, *World Investment Report 2004, Capítulo 3: The growth of FDI in services and its implications*, [Documento en línea], Nueva York y Suiza, Naciones Unidas, 2004, [citado en junio 2013], Serie WIR, formato pdf, pp. 115-116

⁷⁴ *Ibid*, pp. 115-116

De acuerdo a los datos del mismo reporte de la UNCTAD el índice de transnacionalidad de las grandes corporaciones detallistas ha aumentado dramáticamente, “en 2002 ya habían extendido sus operaciones a 30 países y en el futuro cercano su carácter de empresa transnacional sería equiparable al de aquellas corporaciones transnacionales de la industria manufacturera, pues es un hecho su rápida expansión en los mercados extranjeros”.⁷⁵

Particularmente, las principales empresas de autoservicios del mundo han contemplado su expansión y presencia en América Latina, extendiendo sus actividades en este tipo de mercados que cambian sus hábitos de compra y se adaptan con rapidez a los formatos de venta de las transnacionales detallistas, constituyendo un factor de crecimiento muy importante para éstas y para la industria del comercio detallista en general.

Otros dos factores importantes en la expansión de las transnacionales detallistas es el progreso tecnológico en varias áreas de la industria, por un lado, y la liberalización del comercio y desregulación de los mercados nacionales, por el otro, con la apertura a la Inversión Extranjera Directa.

Respecto al primer punto, como señala la UNCTAD, existe el argumento de que “con la inversión extranjera se obtiene transferencia de tecnología no sólo en el sector de las manufacturas, que de entrada exige maquinaria y equipo especialmente diseñado para la industria así como también habilidades, capacidades y aptitudes específicas en los trabajadores; sino también en el rubro de los servicios, donde el atraer inversión ha representado un factor clave para que los Estados obtengan tecnología *pesada (equipo y procesos industriales)*, pero principalmente *tecnología suave (conocimiento, información, experiencia, gestión y dirección, gerencia, mercadeo y aspectos técnicos)*.”⁷⁶ En la misma lógica, se considera que uno de los motivos por los que los gobiernos ocupan recursos en atraer inversión extranjera es el objetivo de que se pueda transferir tecnología y conocimiento para mejorar las condiciones de las diversas industrias. Desde mi punto de vista, en México esta posibilidad de transferencia de tecnología llevada a cabo mediante la inversión extranjera bien podría beneficiar el desarrollo económico ya que la construcción de conocimiento y su aplicación en el avance tecnológico siempre estará directamente relacionada con cuestiones de desarrollo de las naciones. Sin embargo, no

⁷⁵ Ibid., Box III.12. *Consumer goods anyone? The rise and spread of retail TNCs*, p. 131

⁷⁶ Ibid., p. 132

siempre (o no en la mayoría de los casos) la IED implica necesariamente transferencia de conocimientos al país anfitrión, varía mucho de acuerdo al tipo de industria, a las condiciones contractuales, a la capacidad de absorción de la economía anfitriona (de acuerdo con la CEPAL) y a las políticas específicas de las economías nacionales.

Así, la inversión extranjera en el sector servicios en México podría contribuir en cierta medida al desarrollo económico a través de la transferencia de tecnología, siempre y cuando se cumplan las condiciones mencionadas en el párrafo anterior. Sin embargo, el potencial que pueda tener el desarrollo tecnológico, su transferencia y las herramientas que de éste se desprenden no siempre se materializa en los países anfitriones, por el contrario, la intensidad tecnológica como resultado de la actividad transnacional ha sido muy limitada en la región de América Latina, más adelante revisaremos algunos datos estadísticos en este sentido y se analizará a mayor detalle en el siguiente capítulo.

Muchas empresas transnacionales traen consigo aquella tecnología *suave*: conocimiento, experiencia en el negocio, capacidades organizativas, gerencia y gestión, conocimientos técnicos y de los mercados, información y datos. El problema es que la tecnología se importe en lugar de crearla por cuenta propia en las universidades y dentro de las propias industrias. En el caso de **Walmart**, una empresa transnacional que ha logrado imponer en México con sus subsidiarias una forma muy particular de comercio detallista, efectivamente cuenta con conocimiento técnico y experiencia de mercadeo y gerencia, destreza para organizar su red de proveedores y ubicarse en el gusto de los clientes, porque hoy en día mucha gente compra en estos supercenters de Walmart, Sams, Aurrera, etc., y se abastece en ellos de todos los artículos básicos para su hogar.

De acuerdo con la UNCTAD, parte de "las estrategias de este tipo de empresas son: a) la intensidad de su competencia; b) capacitación y políticas para el personal; c) la adaptación al ambiente local y d) las redes entre afiliados foráneos y proveedores-compradores locales. La primera se refiere a la tendencia de usar las avanzadas tecnologías disponibles dentro de sus sistemas y estructuras, lo que requerirá entrenamiento para operarlas, trayendo consigo conocimiento y habilidades específicas para sus servicios. Los empleados de estas empresas aprenden experiencia, habilidades técnicas y operacionales gracias a su entrenamiento, contacto con expertos y con el sistema internacional del

negocio; la capacitación de los empleados en el país anfitrión busca contar con una planta laboral bien estructurada. La adaptación al ambiente local tiene que ver con la habilidad de utilizar el conocimiento y la experiencia de la empresa en la economía anfitriona y transmitir el compromiso, la base institucional y los mecanismos tanto a sus empleados como a toda la red de colaboradores, clientes y proveedores. Finalmente, el permanente acceso a la tecnología mediante el contacto con expertos, flujos de información y experiencia provenientes de las centrales foráneas siempre alimenta las redes tanto nacionales como foráneas de la firma".⁷⁷

Corrientes de IED en América Latina, el Caribe y México

Cuadro NO. 3.3, Corrientes de IED hacia A.L. y México 2009 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)								
Hacia la región	Hacia México	Destino Sectorial	Origen de IED ⁷⁸	Destino por País	IED Caribe	Características IED en México	Características en A.L.	Walmart
76,681	11,417	<ol style="list-style-type: none"> Servicios (50%) financieros 22% Comercio 10% Otros 16% Manufacturas (42%) Extractivo (4%) <p>*Gran parte de la IED en el sector servicios se enfoca en atender los mercados locales y regionales.</p>	<ol style="list-style-type: none"> EE.UU. Francia e Italia España Países Bajos Canada 	<ol style="list-style-type: none"> Brasil Chile México 	5,783	<p>Se redujeron las nuevas inversiones (57% respecto a 2008) y</p> <p>Disminuyó la reinversión de utilidades y préstamos entre empresas</p>	<p>Disminuye la actividad de fusiones y adquisiciones</p> <p>Menor número de proyectos de inversión</p>	<p>Empresa que logró expandirse mediante fusiones y adquisiciones al comprar la empresa chilena D&S en 2009</p>
*En 2008 la IED fue de <u>131,938</u>	*Mientras que en 2008 fueron de casi el doble: <u>22,800</u>							

Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL Informe sobre IE en AL y el Caribe 2009, pp. 35-60

Observamos que en 2009 el sector servicios es el mayor receptor de IED que llega a América Latina y el Caribe. "En 2008 las corrientes de inversión en América Latina registraron 131,938 millones de dólares y en 2009 debido a la turbulencia económica se redujeron hasta un 40%"⁷⁹, generando un menor dinamismo de las empresas transnacionales. No obstante, dentro de los planes de estas empresas se identifica un objetivo en común: la ampliación de la

⁷⁷ UNCTAD, World Investment Report 2004, Capítulo 3: The growth of FDI in services and its implications, *op. cit.*, pp. 115-116.

⁷⁸ CEPAL, Panorama de la IED en América Latina y el Caribe, Informe 2009, *op. cit.*, pp.11-15

⁷⁹ *Ibid.*, p.35

capacidad productiva de sus filiales foráneas. Es el caso de Walmart que a pesar de la crisis tiene la capacidad de continuar con sus inversiones y sigue incrementando el número de filiales y expandiendo sus operaciones por medio de nuevos proyectos de fusiones y adquisiciones, sin embargo, debo señalar que tales acciones también han contribuido al agotamiento y desgaste del modelo expansivo de la empresa facilitado por la desregulación pero también por la violación a otro tanto de leyes.

Cuadro 3.4 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR PAÍSES RECEPTORES, 2000-2009
(En millones de dólares)

Pais	2000-2005	2006	2007	2008	2009
Brasil	19 197,2	18 782,0	34 584,9	45 058,2	25 948,6
Chile	5 012,3	7 298,4	12 533,6	15 181,0	12 702,0
México	22 326,5	19 779,4	27 310,8	23 170,2	11 417,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras preliminares oficiales al 28 de abril de 2010. Informe 2009, p. 36

Los flujos de IED en 2010 hacia América Latina y el Caribe alcanzaron los 113.000 millones de dólares,⁸⁰ y en 2011 la región recibió 153,991,⁸¹ lo que nuevamente muestra una tendencia favorable a la IED en la región.

⁸⁰ Informe CEPAL, La IED en AL y el Caribe 2010, *op. cit.*, p. 27

⁸¹ Informe 2011, p. 10

Revisemos los principales **proyectos de IED** realizados por las empresas **transnacionales** en 2009 según el sector destino servicios.

Cuadro 3.5 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 10 MAYORES ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS DE EMPRESAS O ACTIVOS EN EL SECTOR DE SERVICIOS, 2009
(En millones de dólares)

Operaciones concluidas en 2009

Empresa adquirida	Sector	País	Empresa adquirente	País	Valor
GVT (57,5%)	Telecomunicaciones	Brasil	Vivendi	Francia	2 403
Distribución y Servicio S.A.	Comercio	Chile	Wal-Mart	Estados Unidos	1 983
CVC Brasil Operadora e Agencia	Operadores turísticos	Brasil	Carlyle Group	Estados Unidos	401
Edegel	Electricidad	Perú	Endesa	Chile	380
Holdco Participacoes	Telecomunicaciones	Brasil	TIM	Italia	377
BuscaPe.com	Servicios de negocios	Brasil	Naspers	Sudáfrica	342
Grand Bahama Power	Electricidad	Bahamas	TAQA	Emiratos Árabes	320
Ayrton Senna & Carvalho Pinto	Carreteras	Brasil	Ecopistas- Impregilo	Italia	304

Entre las operaciones anunciadas en 2009

Empresa adquirida	País	Empresa adquirente	País	Valor	
Wal-Mart Centroamérica (49%)	Comercio	Guatemala	Wal-Mart de México	Estados Unidos	1 347

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Thomson Reuters. Pp.55-56

El fenómeno de liberalización económica a nivel mundial ha ido de la mano con la participación predominante de las corporaciones transnacionales. Tal relación se presenta a nivel global, regional y local, de ahí que en este apartado identifiquemos cómo sucede para el caso de México.

Cuadro 3.6 INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR SECTOR DE DESTINO, 1999-2009 (En millones de dólares)											
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Recursos Naturales	329	262	76	354	151	216	233	414	1,883	4,373	464
Manufacturas	9,157	9,996	5,899	8,789	7,735	13,175	11,007	9,923	12,125	6,384	4,831
Servicios	4,358	7,770	23,827	14,579	8,589	10,268	10,683	8,980	13,270	11,193	6,122

Fuente: CEPAL, PANORAMA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CAPÍTULO 1, en "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe", Informe 2009, pp. 76-78.

Las empresas transnacionales han expresado en reiteradas ocasiones su confianza en invertir sus capitales en México porque la economía del país les ha permitido crecer productiva y comercialmente. México pasó de la posición 12 (en 2006) a la sexta como destino más atractivo para la inversión, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) *World Investment Prospects 2009-2011*. Además, entre 2007 y 2010, según el Índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa 2010 de *AT Kearney*, México avanzó del lugar 19 al octavo.

En este sentido, se podrá observar claramente que el sector servicios en México y en el mundo representa un ejemplo de dicha relación entre el liberalismo y el auge de la actividad transnacional, donde específicamente el servicio de ofertar y distribuir los recursos de primera necesidad para la sociedad, como son los abarrotes, alimento y vestido, es decir, el comercio detallista (*retailing*) es realizado por la corporación transnacional y cadena comercial de autoservicio más importante en México: WALMART, una corporación transnacional de capital estadounidense.

Ya vimos en el capítulo primero cómo la liberalización del sector servicios en México ha consistido en la eliminación de las disposiciones reglamentarias que impedían a las empresas del sector privado transnacional participar en los mercados del sector público y en la prestación de servicios públicos básicos en una sociedad como es la distribución de alimentos y bienes de consumo frecuente. La consecuencia para nuestro país se ve reflejada en mercados domésticos controlados por grandes corporativos supranacionales, de ahí que se pretenda estudiar el auge de la empresa transnacional Walmart en el

mercado mexicano dentro del sector comercial de autoservicios como un ejemplo de dicho fenómeno.

Además, me parece necesario identificar el concepto de servicios a propósito del título de esta tesis, pero también para entender un poco mejor por qué el sector del comercio detallista de tiendas de autoservicio o *retailing* pertenece al rubro de los servicios.

3.3. Agrupación y organización de las empresas más importantes de supermercados en México

De acuerdo con la clasificación de los servicios realizada por el *World Investment Report* (WIR) 2004, los servicios se pueden agrupar de acuerdo a “tres categorías: 1) al tipo de servicio que prestan, como puede ser distribución (transporte, ventas, autoservicios); social (educación, salud); personal (doméstico, belleza, hotelería, restaurantes, entretenimiento); especializados (banca y finanzas, seguros, ingeniería, contaduría, asesoría legal); 2) de acuerdo al uso intensivo de algún factor: capital y equipo (construcción, electricidad y telecomunicaciones), capital humano (*call centers*), conocimiento especializado (seguros, servicios profesionales), etc; o incluso, 3) en términos generales, podríamos considerar como servicios todas las actividades económicas dentro del sector terciario”.⁸² Nos quedaremos con la categoría de distribución y ventas, donde encontramos al comercio detallista ubicando así a las tiendas de autoservicio que comercializan al por menor y al por mayor, considerando que *SAMS Club* y *City Club* venden también productos por mayoreo.

Las tiendas de autoservicio se dedican a la compra y venta de bienes y productos de consumo frecuente al por menor y al por mayor, distribuyen y ofertan toda clase de artículos de primera necesidad, indispensables para la vida diaria, ofrecen el servicio de distribución y venta de los mismos. Los grandes detallistas al incluir una gran variedad de productos en sus tiendas tienen mayor demanda que los proveedores especializados y que las llamadas “tienditas de la esquina”, dominando así por encima de éstos últimos la industria del comercio detallista.

⁸² WIR 2004, Anexo capítulo 3: Classifying invisibles, *op. cit.*, pp. 145-146

3.3.1. La Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales A.C. (ANTAD) y sus asociados

La Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales A.C. (ANTAD) es una organización que se propone como objetivo central la representación de los intereses de sus asociados, promoviendo el desarrollo del comercio detallista y sus proveedores en una economía de mercado como la de México.

La ANTAD inicia sus actividades en 1983 para agrupar a las principales cadenas detallistas del país. Como se mencionó, surgió ante la necesidad de unir al sector para poder defender sus intereses. Actualmente está conformada por "100 cadenas de las cuales 36 son de Autoservicio, 17 Departamentales y 47 Especializadas, que representan a 27,313 establecimientos con más de 20,117 metros cuadrados de piso de venta"⁸³.

Tiene el objetivo de asesorar a todas las tiendas que conforman la red de comercio detallista del país a través de capacitación a sus asociados, intercambio de información y experiencias, integración de la cadena distributiva y cuestiones de responsabilidad social empresarial, así como el cuidado del medio ambiente.

La ANTAD colabora de manera constante con organismos como CANACO, CCE, COPARMEX y CONCAMIN para que industriales y empresarios intercambien información y servicios con el fin de formalizar negocios que abran nuevos canales y oportunidades para el comercio. De igual manera se relaciona con organismos internacionales como el Food Marketing Institute (FMI), International Housewares Association (IHA), National Retail Federation (NRF), Produce Marketing Association (PMA), National Convenience Store Association (NACS) y es Socio Fundador de la Asociación Latinoamericana de Supermercados (ALAS).

Al indagar acerca de los beneficios que la industria de tiendas de autoservicio en México puede obtener de la participación a la ANTAD ó la manera en que el sector ha logrado

⁸³ ANTAD, [Página web en línea], México, Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, [Citado en junio 2013], Formato html, disponible en: <http://www.antad.net/index.php>

organizarse mediante el funcionamiento de la Asociación encontramos que existen varios puntos a favor (todos ellos enumerados en los estatutos de la ANTAD):

- El fundamento básico reside en que la Asociación no sólo agrupa al gran comercio organizado sino que, todavía de mayor importancia, tiene el objetivo de defenderlo formando un poderoso frente para solucionar toda clase de problemas que pueda enfrentar la industria del comercio detallista;
- Dentro de un ambiente de gran competencia lograron una filosofía común, un concepto que une a los asociados con el fin de organizar el comercio y desarrollar la industria distributiva;
- Otro beneficio fue que el organismo logró ser incluyente respecto a los formatos de negocio para así lograr más fuerza, por lo que incluso se invitó a formar parte de la Asociación a las tiendas departamentales;
- Cuentan con la garantía de la representación de todos sus miembros ante cualquier autoridad o tercero así sean particulares o públicos lo que les ofrece un soporte que defiende sus intereses;
- La ANTAD se compromete a buscar el desarrollo de sus asociados promoviendo su productividad y eficiencia;
- También cuentan con asesoría y análisis de cualquier aspecto que pueda afectar a los miembros;
- Contribuir a la capacitación en el sector;
- Tienen una Asamblea General de Asociados que determina las actividades de la ANTAD y designa al Consejo Directivo que administra y ejecuta todos los proyectos del grupo;
- Obtienen oportunamente la información necesaria para su negocio;
- Y además luchan conjuntamente contra la inflación para que el poder de compra de la clientela se mantenga.

No obstante todos los puntos fuertes de la Asociación, todavía existe un dilema presente desde mi punto de vista y reside en el hecho de que, por un lado, busca fomentar la unión entre sus miembros y elevar el nivel de ética comercial y, por el otro, impulsa las

libertades de sus empresas y la competencia abierta. Es como si pretendiera generar un clima de conciliación, unificación y unión dentro de un contexto de competencia abierta, lo que resulta de cierta forma paradójico. Sin embargo, parece que ha logrado identificar varios intereses en común entre los que participan del sector detallista y así puede justificar la existencia de la propia asociación.

Lista de Asociados correspondientes a los Autoservicios:

Cuadro No. 3.7 AUTOSERVICIOS ASOCIADOS A LA ANTAD			
EMPRESA Y CAPITAL	TOTAL TIENDAS	REGIÓN DE VENTA	TIPO DE ESTABLECIMIENTO
Merza Pack Capital mexicano	12 y 2 cedis	Noroeste: BCS, Sinaloa y Sonora. Occidente: Jalisco, Colima y Michoacan. Centro: Gto y SLP Sureste: Campeche, Q.Roo y Yucatán, Zona M: Edo de Mé, En Puebla y en Guerrero	7 Autoservicios 5 venta de vinos y licores
Scorpion y Super As Capital Mexicano	72	Ciudad de México y área metropolitana (cubren áreas de comercio con mayor densidad poblacional). También en Guanajuato, Hgo y Mor	Mayoreo y medio mayoreo autoservicios tienda de gran mayoreo
Mz	32	Noroeste: Principalmente Sinaloa (Culiacan, Guasave, Navolato y El fuerte)	6 Mueblerías 4 Construzetas 2 Mz Ganadera (rancho engorda) El resto Supermercados
Supermercado Gutierrez Rizo (GR)	N.D.	N.D.	N.D.
Su Bodega	N.D.	Noreste: -Tamaulipas (Tampico)	Sucursales
Super Aramburo	N.D.	N.D	N.D.
Casa Ley Capital 51% mexicano y 49% estadounidense	Más de 150	Noroeste: BCN, BCS, Chihuahua, Dgo, Sin, Sonora Occidente: Jalisco, Nayarit, Colima y Mich Además de Guanajuato y Coahuila. Más de 40 ciudades en 12 estados de la República	Supermercados Ley Express (cercanía del hogar) Súper Ley (formato moderno) Súper Mayoreo
Calimax	104	Noroeste: Sonora y BC	Central detallista de supermercados
Centro Comercial Cruz Azul Capital mexicano	N.D.	N.D.	Núcleo cooperativo de tiendas de autoservicio
NC: Costco México	34	Noroeste: Baja California Norte y Sur, Chihuahua Noreste: Nuevo León Occidente: Jalisco Centro: Guanajuato, Aguascalientes Zona metropolitana: DF y México Oriente: Veracruz Suroeste: Guerrero Sureste: Quintana Roo	Supermercado de mayoreo y menudeo
NC: Super Precio	31	Zona Metropolitana: DF Y Edo. de Mex	Tiendas de despensa

(Grupo Gigante)			
NC: Grupo Puma Abarrotero Capital mexicano	39	Centro: Ags, Guanajuato, Querétaro y S.L.P. Zona metropolitana: DF., México y Morelos Oriente: Puebla Occidente: Michoacan Suroeste: Oaxaca	Comercializadora de abarrotes (vínculo entre productores de abarrotes y pequeños detallistas) Y Autoservicio
S-Mart Asociación con capital norteamericano	55	Noreste: Nuevo León (Monterrey) y Tamaulipas (Reynosa, Nvo Laredo y Matamoros) Noroeste: Chihuahua (Ciudad Juárez)	Supermercados
Al super	52	Noroeste: Chihuahua y Durango Noreste: Coahuila	40 Al súper 8 mueblerías futurama 4 Súper mayoreos
Merco	35	Noreste: Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas Noroeste: Durango	Operadora de autoservicios
Pitico	48	Noreste: Oaxaca	Supermercado
Dunosusa	N.D.	N.D.	Proveedores de panadería
Smart & Final Acuerdo comercial (JV) entre Smart final y Calimax	235	Noroeste de México y California, Oregon, Washington, Arizona, Idaho, Nevada en E.U.	Supermercados y Preparativos para fiestas y eventos
Su Plaza	N.D.	N.D.	N.D.
Super Ahorros Capital mexicano	10	Oriente: Veracruz (Córdoba, Fortín, Orizab, Cd. Mendoza, Tierra Blanca, Sn Andres Tuxtla)	Autoservicios de Bodega Tiendas de Tela y Cafeterías
Súper Gutiérrez Capital mexicano	12	Noreste: Coahuila (Nva Rosita, Sabinas, Acuña, Melchor Muzquiz, P. Negras, Monclova, Sn Buenaventura y Allende)	Autoservicios y Súper
Súper Sn Fco de Asís	17	Sureste: Yucatán, Quintana Roo y Campeche	Supermercados y farmacias
H.E.B	41	Noreste: Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas Centro: San Luis Potosí y Guanajuato	Supermercados
Supermercados Santa fé Capital mexicano	190	Noroeste: Sonora y Sinaloa	55 Supermercados y 135 Sucursales de farmacias
Arteli	31	Tamaulipas, Veracruz y San Luis Potosí	Tiendas de autoservicio
Chedraui Capital mexicano	212 168 en México resto en EE.UU	Noroeste; Noreste; Occidente; Oriente; Centro, Zona Metropolitana, Suroeste y Sureste (todas las regiones del país)	136 Tiendas Chedraui 40 Súper Chedraui 36 El Súper
Comercial Mexicana Capital mexicano y estadounidense	271	Noroeste; Noreste; Occidente; Oriente; Centro, Zona Metropolitana, Suroeste y Sureste (todas las regiones del país)	199 tiendas de autoservicio en diferentes formatos y 72 restaurantes
Super del Norte	29	Sonora	Tiendas de autoservicio en ramo alimenticio
Súper Willy's	11	Sureste: Yucatán, Campeche, Quintana Roo, Tabasco Suroeste: Chiapas, Oaxaca Oriente: Veracruz	Venta y distribución de abarrotes y productos básicos
Super Kompras	N.D.	N.D.	N.D.
Soriana Capital mexicano	606	Presente en las ocho regiones de la República Mexicana	Formatos de autoservicio y mercados
Sam's Club	144		Tiendas de mayoreo
Waldos Dolar Mart Capital norteamericano	260	Casi toda la República Mexicana	Ventas detallistas
Wal-Mart de México Capital estadounidense	2,347 Y 642 (centroa)	Dominio en las ocho regiones en que se divide la República Mexicana	Autoservicios, clubes de membresía, restaurantes y ropa.

Fuente: Elaboración propia con datos en página oficial ANTAD, www.antad.net

De las 36 tiendas de autoservicio pertenecientes a la ANTAD, diez no cuentan con un sitio web donde se pueda encontrar información de sus servicios y contacto. En el siguiente apartado se detallarán las características de los establecimientos de autoservicios más importantes de México: Soriana, Comercial Mexicana, Chedraui y Walmart de México.

3.3.2. Autoservicio y comercio detallista en México: empresas mexicanas y empresas extranjeras más importantes

CUADRO No. 3.8. VALORES FINANCIEROS DE LOS AUTOSERVICIO MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO AL CIERRE 2012 (millones de pesos)				
Compañía	Ventas al cierre 2010 2011 y 2012	Activos 2010 - 2011 y 2012	No. de Tiendas y Empleados	Mercado Principal
Soriana (a)	<p>Ventas netas: 93,700 (2010) 98,263 (2011) 104,611 (2012)</p> <p>Utilidad neta: 3,278 (2010) 3,217 (2011) 3,557 (2012)</p>	<p>Activos incluyen: efectivo e inversiones temporales; inventarios; inmuebles, mobiliario y equipo; activos intangibles; otras cuentas por cobrar y pagos anticipados.</p> <p>Activo Total (2010): 69,217 (2011): 74,084 (2012): 74,377</p> <p>Pasivo Total (2011): 36,162 (2012): 34,106</p>	<p>606 Tiendas en Operación más 14 Centros de Distribución</p> <p>Empleados 84,911 (2011) 85,000 (2012)</p>	<p>Noreste, Noroeste (46%) y Zona Metropolitana de la República Mexicana (38%) (Aunque tienen presencia en los 32 Estados de la República)</p>

<p>Comercial Mexicana(b)</p>	<p>Ventas netas: 41,728 (2010) 43,776 (2011) 45,667 (2012)</p> <p>Utilidad (pérdida) neta: 1,028 (2010) 867 (2011) 6,656 (2012)</p>	<p>Activo Total (2010) 48,824 (2011) 50,016 (2012) 41,709</p> <p>Pasivo Total (2011): 30,619 (2012): 15,800</p>	<p>199 Tiendas, de Autoservicio y 75 restaurantes</p> <p>Empleados: 30,595 (2011) 29,650 (2012)</p>	<p>Zona Metropolitana y Región Centro de la República.</p>
<p>Chedraui(c)</p>	<p>Ventas netas: 52,794 (2010) 57,488 (2011) 63,944 (2012)</p> <p>Utilidad neta: 1,428 (2010) 1,557 (2011) 1,502 (2012)</p>	<p>Activo Total (2010) 33,995 (2011) 40,645 (2012) 43,390</p> <p>Pasivo Total (2011) 21,195 (2012) 22,922</p>	<p>198 Tiendas en México y 5 Centros de Distribución (CEDIS)</p> <p>45 Tiendas en EE.UU y 1 CEDIS</p> <p>Empleados 36,052</p>	<p>Oriente (Veracruz), Sureste (Quintana Roo) Sureste (Tabasco) Zona Metropolitana</p>
<p>Walmart(d)</p>	<p>Ventas netas: 334,511 (2010) 379,021 (2011) 413,792 (2012)</p> <p>Utilidad neta: 19,550 (2010) 22,254 (2011) 23,275 (2012)</p>	<p>Activo Total (2010): 194,808 (2011): 225,026 (2012): 222,286</p> <p>Pasivo Total: (mismos datos que activo total)</p>	<p>2,347 Tiendas</p> <p>248,246 Empleados</p>	<p>Presencia en las ocho regiones de la República Mexicana</p>

a Informe Anual 2011 y 2012 SORIANA

b Datos del Informe Anual 2011 y 2012/ Controladora Comercial Mexicana

c Informe Anual 2011 y 2012 Chedraui

Como puede verse en el Cuadro anterior existen grandes diferencias entre las 4 tiendas más grandes de autoservicio ya que Walmart, la más grande, concentró en 2011 poco más de 60% del total de ventas, mientras que Soriana se posicionó como el segundo competidor con tan sólo el 19%. En 2012 Walmart concentró el 65.8 % y Soriana tan solo el 16%. Respecto a las utilidades, en 2011 Walmart concentró 82% de las utilidades, Soriana concentró únicamente el 11%, Chedraui casi el 6% y Comercial Mexicana reportó una pérdida de 866,934. En 2012 Walmart tenía el 66.5% de éstas, mientras que Soriana tenía el 10%. Además, desde 2005 Wal-Mart de México es la empresa privada que más empleados tiene en el país. Estos porcentajes reflejan no solo el nivel de concentración de este grupo sino su evidente expansión en el mercado mexicano.

3.3.2. 1. Soriana, Comercial Mexicana y Chedraui frente a Walmart

SORIANA

HISTORIA

Conforme a los datos que Soriana presenta en su sitio web, "los orígenes de la empresa se remontan al año 1905 en la ciudad de Torreón Coahuila. La apertura del primer gran centro comercial de autoservicio Soriana fue en noviembre de 1968 en la ciudad de Torreón, lo que marcó el inicio formal de lo que hoy conocemos como Organización Soriana. Fundada en 1968, opera varios formatos de tiendas de autoservicio y comercializa una gran diversidad de alimentos, ropa, mercancías generales, productos para la salud y servicios básicos para el hogar, bajo los esquemas de menudeo, medio mayoreo y mayoreo".⁸⁴

En 1979 inician una etapa de diversificación de actividades económicas en las que integran al portafolio de negocios la operación de restaurantes, fabricación de ropa,

⁸⁴ Organización Soriana, [Página web en línea], México, (citado en marzo 2013), Formato html, Disponible en: <http://www1.soriana.com/site/default.aspx?p=4>

líneas de transporte y actividades agropecuarias.

“Con la apertura comercial de México iniciada en parte con la adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT, por sus siglas en inglés), Soriana también realiza cambios en su estrategia y plan de negocios y entre otras medidas la organización decide concentrar los esfuerzos empresariales en la operación de tiendas de autoservicio, fortalecer el uso de tecnología de información, modernizar la cadena de suministro y preparar a la empresa para enfrentar exitosamente a un mercado detallista globalizado”.⁸⁵

La presencia de Walmart como empresa detallista global ya era eminente en el mercado mexicano en 1994, por ello Soriana identifica el objetivo de fortalecerse para enfrentar la creciente competitividad en el mercado y en diciembre del año 2000 la empresa logra la meta de 100 tiendas en operación, con la compra de Cigarrera ubicada en Tepic, Nayarit.

Hasta 2001 Soriana únicamente trabajaba bajo el formato de supermercados, pero ante la posibilidad de aprovechar la diversidad de los sectores que integran al comercio detallista y la necesidad de crecer en un mercado cada vez más competitivo, el corporativo toma la decisión de incorporar nuevos formatos de negocio como clubes de membresía, mercados y tiendas express que ofrecen cercanía y variedad a sus clientes. De tal forma, de acuerdo con datos de la empresa, en el año 2006 se duplica el número de establecimientos que se tenían en el año 2000 llegando a 200 tiendas. En 2007 se suman a Soriana 206 tiendas de autoservicio como resultado de la compra a Gigante, de los contratos de arrendamiento y los activos operativos de 199 unidades que operaban en México y 7 en Estados Unidos.

ACTUALMENTE

Los formatos de negocio con los que cuenta Soriana son cinco: el tradicional hipermercado Soriana, Soriana Súper, Mercado Soriana, City Club y Soriana Express. También están operando **dieciocho** *centros de distribución* y un programa de *franquicias*

⁸⁵ Ibid., <http://www1.soriana.com/site/default.aspx?p=4>

y tiendas de conveniencia llamado super/city con respaldo de Soriana a través de City Club que busca competir en mercados de conveniencia con las cadenas tiendas *oxxo* y *Televen* con el objetivo de satisfacer las necesidades de compra de último minuto bajo el concepto de cercanía y variedad de productos para los clientes, actualmente suman las 232 unidades alrededor del país.

Soriana es un formato de hipermercados, que apuesta por el amplio surtido de mercancías en los diversos departamentos. *Soriana Súper* se enfoca a las necesidades de consumo frecuente de las familias así como al concepto de cercanía y rapidez en la experiencia de compra. *Mercado Soriana* ofrece el concepto del mejor precio en el mercado a los clientes procurando un esquema de precios bajos y distintas promociones. *Soriana Express* es uno de los formatos más recientes porque surgió en 2010 para llegar a poblaciones de máximo 50,000 habitantes, con la característica de austeridad y surtido. Su objetivo es cubrir las necesidades básicas ofreciendo un surtido moderado pero completo en alimentos, abarrotes, vestido y básicos. Cabe destacar que *Soriana Express* representa actualmente el formato de mayor crecimiento. Y finalmente *City Club*, que como su nombre lo indica es un club de membresía que da precios de mayoreo a los miembros donde la experiencia de compra incluye artículos más especializados, innovación y volumen.

Cuadro No. 3.9 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE TIENDAS SORIANA 2011							
REGIÓN	Soriana Hiper	Soriana Súper	Mercado Soriana	City Club	Soriana Express	CEDIS	TOTAL
Noroeste							
B.C.N.	4	32	2	-	-	(2)	38
B.C.S.	5	-	-	3	-	-	8
Chihuahua	20	1	4	1	1	(1)	28
Durango	7	1	-	2	-	-	10
Sinaloa	9	-	-	1	2	-	12
Sonora	8	2	4	1	1	(1)	16
Zacatecas	2	1	1	-	3	-	7
TOTAL	56	37	11	8	7	4	119
Noreste							
Coahuila	18	4	7	4	4	-	37
Nuevo León	40	11	8	5	3	(2)	67
Tamaulipas	23	4	1	3	-	-	31
TOTAL	81	19	16	12	7	2	

							135
Occidente							
Jalisco	13	19	14	-	5	(3)	51
Nayarit	1	1	-	-	2	-	4
Colima	2	-	2	1	-	-	5
Michoacan	3	-	7	-	-	-	10
TOTAL	19	20	23	1	7	3	70
Oriente							
Hidalgo	1		5	1	-		7
Puebla	3		5	1	1		10
Tlaxcala	2		1	-	-		3
Veracruz	7		9		5		21
TOTAL	13		20	2	6		41
Centro							
Aguascalientes	2	-	1				3
Guanajuato	8	4	8	-	5		25
Sn Luis Potosí	4	1	3				8
Querétaro	6	-	2	1	2	(2)	10
TOTAL	20	5	14	1	6	2	46
Zona Metropolitana							
D. F.	18	6	4	-	-	-	28
Edo. de Méx.	12	4	31	5	1	(4)	53
Morelos	1	1	-	-	1	-	3
TOTAL	31	11	35	5	2	4	84
Suroeste							
Chiapas	2	1	1	1	2		7
Guerrero	3	1	3				7
Oaxaca	1	-	4	-			5
TOTAL	6	2	8	1	2		19
Sureste							
Campeche	1	3	-	-	2	-	6
Quintana Roo	3	3	4	2	-		12
Tabasco	2	2	4	1	4	(1)	13
Yucatán	3	6	1	-	3	(2)	13
TOTAL	9	14	9	3	9	3	44
TOTAL	249	105	147	33	72	14	606 sin CEDIS

Cuadro con datos diciembre 2012, Directorio de tiendas soriana en: <http://www1.soriana.com/site/default.aspx?p=3121> y datos del informe anual 2011.

Como puede verse en el Cuadro anterior, de los 606 establecimientos con que cuenta Soriana en 2012, casi el 25% se concentran en el noreste (sin duda la mayor presencia), 21% en el noroeste, el 36% en el centro y el 18% en el sur. Durante 2011 la estrategia de

crecimiento de Organización Soriana consistió de manera importante en la apertura de tiendas en la región centro y sur de México (50 nuevas tiendas representando el 56% de la expansión) precisamente para no limitarse a la región norte y fortalecer su presencia en más estados de la Republica Mexicana.

COMERCIAL MEXICANA CONTROLADORA COMERCIAL MEXICANA, S.A.B. DE C.V

HISTORIA

De acuerdo a la página de internet de Comercial Mexicana la compañía "inicia su historia en 1930 con una tienda de textiles. En 1962 inaugura una tienda de autoservicio que constituyó el primer supermercado de la cadena en el cual se incorporaron grandes espacios de ventas para manejar diversas líneas de productos.

Comercial Mexicana decide formar en 1991 una asociación con la empresa estadounidense Costco Inc. no sólo con el fin de operar las tiendas Price Costco en México, sino también para abarcar aquellos nichos de mercado con clientes que estaban dispuestos a pagar membresías por el acceso a productos con valor agregado, importados o especializados, así en 1992 comienza a operar el primer Price Costco del país en el Distrito Federal".⁸⁶

Desde su inicio, Comercial Mexicana ha tratado de adaptarse y seguir las tendencias del mercado para crecer y evolucionar al ritmo de sus consumidores pero también de su competencia. "Después de casi 70 años, la empresa se ha transformado en un importante consorcio de tiendas de autoservicio y restaurantes conocido como Controladora Comercial Mexicana o CCM"⁸⁷, conformada por 231 tiendas en sus diferentes formatos, así como por 75 restaurantes al cierre de 2011.

⁸⁶ Controladora Comercial Mexicana, [Página web en línea], México, (citado en marzo 2013), Formato html, Disponible en: <http://www.comercialmexicana.com.mx/main.aspx?>

⁸⁷ Ibid.

Cuadro 3.10 EVOLUCIÓN DE COMERCIAL MEXICANA

1932	1962	1970	1980	1991	2000
<ul style="list-style-type: none"> • Primera Tienda de Textiles en la Ciudad de México 	<ul style="list-style-type: none"> • Primera Tienda Comercial Mexicana 	<ul style="list-style-type: none"> • 33 Tiendas Comercial Mexicana • Expansión al centro del país 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de Sumesa • Primera Bodega Comercial Mexicana • Primer Restaurante California 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta Publica • Joint Venture con Costco • Primera tienda Mega • Adquisición Kmart 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de tiendas Auchan • Inauguración del Centro de Distribución • Primer CityMarket • Primer Alprecio • Primer Fresko

ACTUALMENTE

Al cierre de 2011 Controladora Comercial Mexicana opera una de las más grandes compañías de autoservicio en México con un total de **199** tiendas en los formatos de *Comercial Mexicana*, *Al precio*, *City Market*, *Bodega Comercial Mexicana*, *Mega Comercial Mexicana*, *Sumesa*, y *fresco*. También opera **72** restaurantes California a lo largo del país, teniendo así un total de **271** establecimientos pertenecientes a Controladora Comercial Mexicana. Sus formatos de negocio están enfocados a cubrir las necesidades de los diferentes niveles socioeconómicos e incluyen desde abarrotes y productos perecederos, hasta mercancías generales, ropa y el servicio restaurantero. El número total de afiliados desde 2009 a la fecha prácticamente no ha aumentado debido a problemas financieros importantes que han afectado el crecimiento de la empresa, en parte consecuencia del impacto generado por Walmart en el sector. De acuerdo al informe anual 2011 de la empresa se realizaron pagos obligatorios y prepagos de deuda en los acuerdos de reestructura, de modo tal que la deuda al 31 de diciembre de 2011 finalizó en 19,032 millones de pesos.

FORMATOS DE NEGOCIO

Comercial Mexicana se enfoca a la variedad de productos en un supermercado. *City market* es un supermercado que ofrece productos de alta calidad tanto nacionales como importados para un sector medio-alto. *Alprecio* es un formato de supermercados bajo el

concepto de precios bajos para sectores de menores recursos. *Sumesa* dirige sus tiendas a clientes con poder de compra medio y alto ofreciendo productos de alta calidad. *Bodega Comercial Mexicana* es una combinación de supermercado y mercancías generales dirigidas a niveles bajo y medio con promociones y descuentos. *MEGA* es un formato que apuesta por el concepto de tamaño en tiendas con mercancías generales y perecederos. *Restaurantes California*, con 77 espacios dirigidos a nivel medio y alto.

La empresa tiene cuatro Centros de Distribución, dos de los cuales se encuentran en la Ciudad de México, uno en el Estado de México y uno más en Tijuana, BC.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE COMERCIAL MEXICANA

REGIÓN	CM	Al Precio	City Market	Bodega CM	Mega CM	Sumesa	Fresco	California Rest.	TOTAL
Noroeste									
Baja California	10	-	-	-	6	-	-	2	11
Sinaloa	-	-	-	-	3	-	-	-	3
Sonora					1			1	3
Chihuahua								-	1
TOTAL	10				10			3	20
Noreste									
Nuevo León					-				
Tamaulipas					1				
TOTAL					1				1
Occidente									
Jalisco	2				3				8
Nayarit	-				1				1
Colima	1				-				1
Michoacán	4				2			1	8
TOTAL	7				6			1	18
Oriente									
Hidalgo	-			2	2			2	6
Puebla	2			-	4			3	10
Veracruz	-			1	5			3	
TOTAL	2			3	11			8	19
Centro									
Aguascalientes	1			2	-			1	5
Guanajuato	5			1	5			4	17
Sn Luis Potosí	1			1	1			1	5
Querétaro	2			1	4			3	10
TOTAL	9			5	10			9	38
Zona									

Metropolitana
Distrito Federal	17	3	2	28	22	12	1	38	129
Edo. de Méx.	1	1	-	5	2	-	-	7	17
Morelos	-	2	-	1	7	1	-	5	17
TOTAL	18	6	2	34	31	13	1	50	163
Suroeste									
Guerrero	5			1	3			2	12
TOTAL	5			1	3			2	
Sureste									
Campeche	-	.	.	.	2			-	2
Quintana Roo	1				4			1	7
Yucatán	1				2			2	6
TOTAL	2				8			3	19
TOTAL	52	6	2	42	83	13	1	72	271

Cuadro en base a datos de Controladora Comercial Mexicana en su *Relación de tiendas por Zona al 31 de diciembre de 2012* en <http://www.comerci.com.mx/html/espanol/pdfs/zg2009-4esp.pdf> e Informe Anual 2011 y 2012 en <http://www.comerci.com.mx>

Como puede verse en el Cuadro anterior, este grupo tiene mayor presencia en el Área Metropolitana de la Cd. de México, con prácticamente el 50% del total de establecimientos afiliados de Comercial Mexicana, los cuales constituyen **271** incluyendo Restaurantes California, además de cuatro centros de distribución. La zona centro y metropolitana de la República Mexicana concentran el mayor número de sucursales.

Cuadro 3.12 Número de sucursales por tipo de formato:

Comercial Mexicana	52
Mega	83
Bodega CM	42
Sumesa	13
Restaurantes	
California	72
Beer Factory	5
City Market	2
AlPrecio	6
Fresko	1
Total de Unidades	271

(2012)

CHEDRAUI

HISTORIA

De acuerdo a la información presentada en la página electrónica del Grupo Chedraui éste tiene su "origen en la ciudad de Jalapa Veracruz, en 1920."⁸⁸

"En el mes de julio de 1985 se constituye la razón social "Tiendas Chedraui, S.A. de C.V." con lo que el 1° de agosto del mismo año, Grupo Chedraui quedando como fusionante, se hace cargo de la operación de todas las tiendas que hasta entonces se comportaban como sociedades independientes. En 2005 Grupo Chedraui adquirió la cadena de autoservicio Carrefour México, la cual contaba con 29 sucursales que pasaron a formar parte del Grupo dando presencia en nuevas ciudades y estados de la República."⁸⁹

"También operan tiendas en el Suroeste de los Estados Unidos vendiendo productos perecederos y otros abarrotes principalmente a los clientes de origen hispano y en particular a la población México-Americana. En diciembre de 2009 operaban 142 tiendas de autoservicio en México bajo los formatos de tiendas *Chedraui* y *Súper Chedraui* y 21 tiendas en los Estados Unidos bajo el formato *El Súper*. La marca *El Súper* ha tenido la misma asociación con la comunidad hispana y en particular México-Americana en la región Suroeste de los Estados Unidos desde hace aproximadamente 12 años según datos del Grupo."⁹⁰

"De 2005 a 2009, duplicaron el número de tiendas, de 69 a 163, mediante la apertura y adquisición de 94 tiendas nuevas, de las cuales 29 tiendas de autoservicio ubicadas en el D.F. fueron adquiridas a Grupo Carrefour, S.A. de C.V. ("Carrefour") en el 2005 y siete que estaban ubicadas en Estados Unidos fueron adquiridas a Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. ("Grupo Gigante") en el 2008."⁹¹

ACTUALMENTE

Las aplicaciones tecnológicas en la empresa han sido un objetivo central. Se cuenta con un sistema de red satelital con el que se permite la transmisión de datos las 24 horas y

⁸⁸ Grupo Chedraui, [Página web en línea], México, (citado en marzo 2013), Formato html, Disponible en: <http://www.chedraui.com.mx/>

⁸⁹ Ibid

⁹⁰ Ibid

⁹¹ Ibid

está en proceso la introducción de un sistema de inventarios perpetuos con el que se pretende mantener actualizado el control de las existencias de mercancía, a través de las terminales de punto de venta.

La presencia del Grupo Chedraui se ha extendido a gran parte de la República Mexicana abarcando la zona noreste, occidente, oriente, centro, metropolitana, sureste y suroeste de la República Mexicana.

FORMATOS DE NEGOCIO

Operan con tres diferentes líneas de negocio: Autoservicio en México (*Tiendas Chedraui y Súper Chedraui*), Autoservicio en Estados Unidos (El Súper) e Inmobiliario.

Nos enfocaremos únicamente a los autoservicios en México. Las tiendas *Chedraui* se ubican en poblaciones de al menos 100,000 habitantes, considerados también hipermercados, mientras que las tiendas *Súper Chedraui* al ubicarse en ciudades con aproximadamente 25,000 habitantes son más pequeñas y ofrecen mercancía de la canasta básica, actualmente existen 39 tiendas. Las primeras representaron el 75% de los ingresos totales en 2009 y actualmente constituyen el 78% del total de tiendas. Las segundas representaron el 8.4% de los ingresos totales en 2009 y al cierre de 2011 constituyeron el 21% del total de tiendas, de acuerdo a datos de su informe anual.

Cuadro No. 3.13 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE TIENDAS CHEDRAUI 2011				
REGIÓN	Chedraui	Súper Chedraui	Centros de Distribución	TOTAL
Noroeste				
B.C.S.	5		1	5
Durango	1			1
Sinaloa	1			1
Zacatecas	1			1
TOTAL	8			6
Noreste				
Tamaulipas	8			8
Nuevo León			1	
TOTAL	8			6

Occidente				
Jalisco	5		1	5
Nayarit	2			2
Michoacan	1			1
TOTAL	8			5
Oriente				
Hidalgo	1	1		1
Puebla	10	1		10
Tlaxcala		1		1
Veracruz	35	9		37
TOTAL	46	12		49
Centro				
Aguascalientes	1	-		1
Guanajuato	5	1		6
Sn Luis Potosí	2			2
Querétaro	4	-		4
TOTAL	12	1		13
Zona Metropolitana				
D. F.	9		-	12
Edo. de Méx.	18	2	1	23
Morelos	2			3
TOTAL	29	2		38
Suroeste				
Chiapas	8	3		9
Guerrero	9	6		2
Oaxaca	7	3		4
TOTAL	24	12		12
Sureste				
Campeche	6	2	-	6
Quintana Roo	18	2		18
Tabasco	14	3	1	15
Yucatán	9	2		9
TOTAL	47	9		48
TOTAL	154	44	5	198 sin CEDIS

Cuadro con **datos al cierre de 2012 con base en el Informe Anual 2012 de Grupo Comercial Chedraui.**

Al cierre de 2012 Chedraui tiene 198 tiendas como cadena, de las cuales 154 son Tiendas Chedraui, 44 Súper Chedraui, además de 5 centros de distribución y 45 tiendas el Súper en Estados Unidos con un centro de distribución en ese país. A pesar de su crecimiento en el centro del país (a raíz de sus adquisiciones en la zona metropolitana) concentrando el 19% del total de tiendas del grupo, en los últimos años han crecido sus establecimientos por el sureste de México alcanzando el 24% del total de afiliados,

aunque, su mayor presencia se encuentra en el oriente de México, su lugar de origen, región que por sí sola concentra el 24% de tiendas, tal y como se aprecia en el cuadro anterior.

3.3.2.2. El ascenso acelerado de Walmart en dicho sector

HISTORIA

Para responder a la pregunta de cuáles son las estrategias que han contribuido a la consolidación de Walmart como la empresa más importante de México en el sector del comercio detallista haremos un recuento del crecimiento de la empresa desde sus orígenes, es decir, analizaremos el desarrollo del corporativo en nuestro país.

De acuerdo con la información de la página en internet de Walmart⁹², los orígenes tanto de Walmart en Estados Unidos y de Aurrerá-Cifra en México de hecho fueron similares, ambas empresas inician operaciones en la década de los cincuenta y básicamente comienzan como pequeñas tiendas de autoservicio donde precisamente como el nombre lo indica, todos los artículos exhibidos estaban al alcance del cliente y éste podía tocarlos o seleccionarlos sin necesidad de que interviniera el dueño o vendedor de la tienda.

En México el concepto de autoservicio representó una idea bastante innovadora porque empezó a cambiar la forma tradicional de vender hasta entonces conocida, en pocas palabras, significó una revolución en el comercio detallista de México. Como resultado, las ventas rápidamente se dispararon y con ello se creaba mayor demanda en el sector detallista.

Además, desde entonces ambas empresas comenzaron a adoptar principios básicos que hasta hoy en día las definen, por ejemplo, Walmart que en ese tiempo se llamaba Walton's (en honor a su creador Sam Walton) tomó como primicia que "el cliente siempre

⁹² Página Walmart, [Página web en línea], México, (citado en junio 2013), Formato html, Disponible en: <http://www.walmartmexico.com.mx/historia.html>

tenía la razón”; por otra parte, Aurrerá (que en vasco significa *adelante*) enfatizó que en sus tiendas “los artículos y ropa se encontraban a precios más baratos”, lo que Walmart adoptaría en los años sesenta como “Precios Bajos”.

En México Aurrerá desde sus comienzos tuvo una visión muy completa del potencial que representaba el mercado del comercio detallista ya que no se enfocaron únicamente al sector de los autoservicios y la venta de artículos de primera necesidad, sino por el contrario, con el afán de abarcar el mercado creciente del país, pensaron en formar una cadena que incluyera una mayor diversidad en el tipo de clientela. Es así como surgen los formatos de Superama (1960), Bodegas Aurrerá (1970), Suburbia (1970), Restaurantes Vips (1964) y El Portón (1978). Se trató de un proceso de diversificación del grupo ya que Superama se enfocó a los clientes de clase media alta; mientras que las Bodegas ofrecían una variedad de productos básicos a precios muy accesibles para clientes de clase media y baja con una presentación de las tiendas muy sencilla y austera para incurrir lo menos posible en costos de operación; Suburbia surge para captar a quienes no compran ropa y accesorios en tianguis o mercados pero tampoco en costosas tiendas departamentales, presentándose así como una muy buena opción de compra para la clase media que busca artículos más especializados a precios regulares y finalmente, los restaurantes Vips se utilizaron en un principio como estrategia para atraer clientes por su cercanía con los otros formatos del grupo, pero también complementó la oferta de la cadena.

Por su parte, Walmart también se diversificó en los años ochenta abarcando mayor clientela con sus tiendas de mayoreo y membresía *Sams Club* así como los grandes autoservicios llamados *Walmart Supercenter* con toda clase de artículos. En 1990 la empresa se convertía en el autoservicio más importante de Estados Unidos.

Wal-Mart de México

Aurrerá se convierte en Cifra en 1986 y en 1991 se firma un contrato de asociación con Wal-mart Stores Inc., lo que representó el inicio de Walmart de México. Ese mismo año

se construyen el primer Sams Club en México y el formato de tienda Walmart Supercenter (que iniciaría operaciones en 1993). Hasta entonces sólo se trataba de una asociación entre Cifra y Walmart, pero no pasaría mucho tiempo para que Walmart terminara absorbiendo a la cadena detallista mexicana. Esto ocurre en 1997 cuando el gigante estadounidense logra comprar la mayoría de las acciones continuando con su plan expansivo. Pero fue hasta el año 2000 que la asociación de Cifra y Walmart se constituye como Walmart de México.

Evidencia del crecimiento de la empresa en México es que en 2007 inicia operaciones Banco Walmart, en 2008 se crea otro formato llamado Bodega Aurrerá Express y en 2010 se lleva a cabo la adquisición de Walmart Centroamérica para crear Walmart de México y Centroamérica, proceso que había iniciado en 2009 y terminó incluyendo a México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Todos estos datos se pueden verificar en la línea del tiempo presentada en la página web de Walmart.

La tendencia de las grandes empresas transnacionales en los países donde operan es la de fusionarse con las empresas que dominan el mercado doméstico con la finalidad de tener como punto de partida la experiencia de las firmas domésticas en el mercado y la garantía de contar con un buen segmento de clientes.

ACTUALMENTE

Los formatos de negocio que conforman Walmart de México en la actualidad son:

- Walmart Supercenter
- Bodegas Aurrerá
- Superama
- SAM'S CLUB
- Suburbia
- Vips y Portón
- Banco Walmart

REGIÓN	Walmart Supercenter	Bodegas Aurrerá	Superama	Sams Club	Suburbia	VIPS	TOTAL
Noroeste							
B.C.	8	-	Ninguno	3		6	
B.C.S.	3	-		2		2	
Chihuahua	10			4	1	5	
Durango	3			2	1	2	
Sinaloa	6			4	1	2	
Sonora	6			4	-	3	
Zacatecas	1			1	1	2	
TOTAL	37		0	20	4	22	
Noreste							
Coahuila	5		-	2	-	4	2
Nuevo León	15		1	7	6	13	
Tamaulipas	6		-	4	1	3	
TOTAL	26		1	13	7	20	
Occidente							
Jalisco	16		7	7	5	10	8
Nayarit	2		-	1	1	1	
Colima	3		-	1	-	2	
Michoacán	4		1	5	1	3	
TOTAL	25		8	14	7	16	
Oriente							
Hidalgo	1		-	2	1	3	6
Puebla	5		3	5	6	12	
Tlaxcala	1		-	1	-	1	
Veracruz	5		2	7	5	8	
TOTAL	12		5	15	12	24	
Centro							
Aguascalientes	1		1	2	1	2	5
Guanajuato	6		3	4	3	7	
Sn Luis Potosí	4		1	3	1	2	
Querétaro	2		4	3	1	5	
TOTAL	13		9	12	6	16	
Zona M							
D. F.	22	.	41	9	25	91	.
Edo. de Méx.	32		13	16	21	48	
Morelos	6		3	2	1	6	
TOTAL	60		57	27	47	145	
Suroeste							
Chiapas	3		Ninguno	4	2	3	12
Guerrero	3			4	1	6	
Oaxaca	-			1	1	2	
TOTAL	6			9	4	11	
Sureste							
Campeche	2	.	-	2	-	2	2
Quintana Roo	5		2	5	2	5	
Tabasco	3		1	3	1	6	
Yucatán	4		1	2	2	4	

TOTAL	14		4	12	5	17	
TOTAL 2011	213	1,204	88	124	94	364	2,087
TOTAL 2012	227	1,423	90	142	100	365	2,347

En 2011 el grupo tiene 2,087 establecimientos en México que se siguen concentrando preponderantemente en la ZMCM (**con _33_% del total**). Sin embargo ha crecido enormemente al Noroeste. En cuanto al tipo de establecimiento, siguen predominando las bodegas (con casi el 60%) principalmente porque funcionan bajo el concepto de precios bajos y accesibles; éstas se encuentran divididas en **Bodega Aurrerá, Mi Bodega Aurrerá y Bodega Aurrerá Express**; le siguen las grandes tiendas de autoservicio **Walmart Supercenter** (con el 10 %) ya que cuentan también con la característica importante de manejar precios bajos y son básicamente grandes mercados con un amplio surtido de productos que incluye desde abarrotes y perecederos hasta ropa y productos diversos para el hogar. De igual importancia para la cadena son los **restaurantes Vips y El Portón** (con 17 %), ya que ofrecen a los clientes precios accesibles y gran variedad de alimentos. Otro formato de gran éxito es **Sam's Club** (con 6 %) que desde 1991 se encuentra en México creando el concepto de tienda de membresía y autoservicio de medio mayoreo y mayoreo con productos novedosos dentro del mercado de alto valor adquisitivo. Las tiendas de ropa **Suburbia** buscan captar la clientela interesada en el precio, la calidad y los productos de moda. **Superama** surge desde los años sesenta y su característica distintiva es el esmero en la atención a clientes ofreciendo la opción de ventas por teléfono, internet y entrega a domicilio. La tendencia es muy similar para el 2012, incrementaron la capacidad instalada de todos los formatos y abrieron 263 unidades en 54 ciudades donde ya tenían presencia y en 29 nuevas ciudades. Bodega Aurrerá es el formato que más crece su capacidad Instalada: del formato Mi Bodega Aurrerá abrieron 29 unidades y de Bodega Aurrerá Express 164 unidades.

En 2007 se integró a la cadena detallista Banco Walmart con 16 unidades, y fue México el país donde iniciaron operaciones este tipo de sucursales bancarias; actualmente cuenta con 263 unidades.

Entre los servicios adicionales que prestan los formatos de autoservicio de la cadena Walmart se encuentra: el pago de tarjetas bancarias en efectivo, pago de televisión privada, pago de servicios gubernamentales, accesorias de rosticería, fuente de sodas y foto revelado.

De acuerdo con la revista de negocios *Expansión* a mediados de 2010 Walmart se colocaba según el ranking de "*Las 500 empresas más importantes de México*" entre las diez primeras posiciones ocupando el tercer lugar. La importancia de este ranking elaborado por CNN Expansión reside en el análisis estadístico que destaca ciertas variables que denotan no sólo las finanzas de las empresas públicas y privadas establecidas en México sino también el impacto de las mismas sobre la economía del país, datos relevantes para efectos de nuestra investigación.

Es así como en un artículo de *Expansión* publicado en línea⁹³ se consideran dos indicadores que denotan la importancia de las 500 empresas más importantes en México: el empleo y las ventas totales. En 2009 las 500 emplearon a 32 millones de mexicanos, de los cuales 29 millones fueron contratados por la iniciativa privada (el resto por paraestatales) y dentro de ésta Walmart sobresalió como la empresa privada que más empleos creó **en 2009 con 176,463, en 2010 219,767 y en 2011 con 238,128**. Las ventas totales de estas primeras diez empresas equivalían en ese año casi al 70% del PIB nacional. Tomemos el caso de Walmart como ejemplo, sus ventas ascendieron a 329,690 millones de pesos y sumaron 22,254 millones por concepto de utilidades en 2011.

⁹³ CNN México, "*Las 500 empresas más importantes emplean a 32 millones de mexicanos*", [artículo en línea], México, Revista CCN México, 2010, (citado en junio 2013), Formato html, Disponible en: <http://mexico.cnn.com/nacional/2010/06/22/las-500-empresas-mas-importantes-emplean-a-32-millones-de-mexicanos>

Para efectos de identificar el control sobre el mercado de las principales empresas de autoservicio en México, hemos dividido la República Mexicana en ocho regiones que comprenden los siguientes estados.

Noroeste: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa, Sonora y Zacatecas.

Noreste: Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

Occidente: Jalisco, Nayarit, Colima y Michoacan.

Oriente: Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz

Zona Centro: Aguascalientes, Guanajuato, San Luis Potosí y Querétaro.

Zona Metropolitana: Distrito Federal, Estado de México y Morelos.

Suroeste: Chiapas, Guerrero y Oaxaca.

Sureste: Campeche, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.



El mercado del comercio detallista se divide de la siguiente manera: el Noroeste y Noreste se encuentra dominado por Walmart y Soriana; el Centro lo dominan Walmart y Comercial Mexicana; mientras que el Oriente y Sureste nuevamente Walmart y Grupo Chedraui; el Occidente Walmart y la Zona Metropolitana es donde encontramos una oferta de autoservicios más variada porque todas las cadenas tienen una presencia importante Walmart, Soriana, Comercial Mexicana y Chedraui.

3.4. Las estrategias de una cadena integrada como Walmart de México: Sams Club, Bodega Aurrera, Suburbia, Walmart Supercenter, Superama, Vips, El Portón y Banco Walmart

Entre las estrategias más importantes del corporativo se encuentran las siguientes:

1.- Centros de Distribución

De acuerdo con "*El Pochteca Moderno, el comercio organizado en el México actual*"⁹⁴, una publicación de la ANTAD en la cual se reseña la historia de los supermercados en México contada por sus fundadores, Walmart desde sus inicios en México dio gran importancia a la organización de centros de distribución (CEDIS) como un pilar estratégico en el desarrollo de la empresa y de su competitividad.

En total cuenta con 15 centros de distribución (CEDIS)⁹⁵ distribuidos geográficamente de la siguiente manera: al noreste dos en Nuevo León, al noroeste uno en Culiacán Sinaloa, al occidente dos más en Guadalajara Jalisco, al centro uno en Aguascalientes, uno más al sureste en Villahermosa Tabasco y la mayor concentración en la zona metropolitana con ocho cedís. De estos, nueve se orientan al acopio y distribución de mercancía seca; dos de congelados y perecederos; dos únicamente de perecederos; uno de ropa para tiendas suburbia y uno más para el servicio restaurantero.

Los centros de distribución de Walmart tienen características muy avanzadas tecnológicamente entre las cuales encontramos: a) una capacidad de movilizar 350 mil cajas diarias, b) una organización y división de procesos para atender las necesidades de los diferentes tipos de establecimientos y c) sistemas computarizados para control y coordinación de mercancías. Es lo que denomina la propia empresa "un flujo eficiente de mercancías desde el proveedor hasta el consumidor final", lo que muestra como

⁹⁴ "*El Pochteca Moderno*", [Documento en línea], México, (citado en junio 2013), Formato html, Disponible en: <http://www.antad.net/index.php>

⁹⁵ Ibid., p. 128 y datos del sitio Walmart http://www.walmartmexico.com.mx/proveedores/socios_logistica.html

trasfondo un avanzado sistema de logística y distribución que le permite a la empresa sacar ventaja frente a los competidores.

2. “No inventarios”

Existe otra característica estratégica del corporativo Walmart de gran importancia, se trata del sistema de “no inventarios”. Básicamente se refiere a un sistema de almacenaje cruzado o de cruce de andén (cross-docking) donde la mercancía se recibe por un lado de la nave y se envía a los puntos de venta ese mismo día o máximo al siguiente por las puertas localizadas al otro lado de la misma nave con ayuda del equipo computarizado. Este sistema ya se implantó en las existencias de mercancía básica y se pretende aplicar al resto de las áreas.

“Los beneficios de tales procesos se observan en la rapidez en la entrega de mercancías al piso de venta en primera instancia, pero de manera más importante, tiene un impacto favorable en las finanzas porque al reducir los inventarios se eliminan los costos que éstos presuponen. Incluso debido a la rapidez en abastecer las diferentes tiendas se necesita menos espacio para bodegas ya que el flujo de mercancías es constante y no hay necesidad de guardarlas, en lugar de eso se ocupan los metros cuadrados como piso de venta”.⁹⁶

Parece que Walmart se inserta en el mercado mexicano con estrategias operativas muy avanzadas que están cambiando la práctica de los negocios del comercio detallista en el país. Al sector detallista se le exige la modernización de sus centros de distribución de acuerdo con los parámetros establecidos por la gran transnacional. Un ejemplo de esto es la creciente tendencia a que los centros de distribución se dediquen sólo a un tipo de producto, ya sea mercancía seca, perecederos (sólo un pequeño porcentaje de productos perecederos se comercializan mediante centros de distribución porque la mayoría se adquieren localmente, de ahí la importancia de la cercanía entre proveedores y tiendas), congelados, etc.

⁹⁶ Ibid, pp. 126-127

3.- Enfoque a los diversos nichos de Mercado

Otro elemento estratégico de la expansión de Walmart ha sido el ubicar a potenciales clientes que hasta ese momento se encontraban desatendidos por los vendedores de autoservicios presentes. Adaptaron su formato pequeño como las bodegas para atender estos nichos o mercados locales.

4.- Aplicación tecnológica

Una estrategia clave para el éxito de Walmart es su área de sistemas donde desarrolla software a la medida de todas y cada una de sus tiendas. Así, cuenta con la sistematización de sus establecimientos mediante la tecnología de información más avanzada de todo el sector. Cabe señalar que todas las innovaciones tecnológicas que implementa Walmart en México son importadas de Estados Unidos, por ello el desarrollo de la intensidad tecnológica en el país anfitrión es limitada. Esta característica de muchas empresas transnacionales de traer recursos desde la matriz limita la capacidad de generar el conocimiento de tecnologías de la información en las economías donde establece sus filiales o subsidiarias.

5.- El crédito como forma de pago

Walmart ha sido pionera en México del crédito como forma de pago, obteniendo la certificación de corresponsal bancario, lo que le ha permitido constituirse como una corporación basada en el crédito ofreciendo facilidades de pago a sus clientes. Tradicionalmente el acceso al crédito no era una opción para el consumidor de clase media y baja, entonces Walmart estratégicamente comienza a otorgar pequeños créditos a los clientes que compran en sus tiendas.

6.- Compras mediante consignación

Walmart puede comprar a gran escala porque cuenta con los estratégicos centros de distribución, excepcionales sistemas logísticos y redes de ventas, avances tecnológicos y compras a gran escala a través de la consignación. En la compra mediante consignación el título de propiedad de la mercancía sólo pasa al comprador final, el consignador conserva la propiedad de las mercancías hasta que el consignatario o intermediario en la venta, en este caso Walmart, las vende.

Cuando la demanda de un artículo es tan pobre o incierta que los detallistas como Walmart no se muestran decididos a realizar compras, la consignación permite al dueño poner las mercancías a la vista del público mientras que el consignatario como agente del consignador vende las mercancías al precio prevaleciente en el mercado y recibe su compensación en la toma de una comisión.

La consignación tiene que ver con el manejo del riesgo porque la empresa detallista Walmart no se arriesga comprando las mercancías porque paga después de haber efectuado su venta, reduce riesgos al comprar las mercancías hasta que éstas se venden, recibe su comisión y por lo mismo trabaja con plazos de pago muy largos. Pero también, la consignación tiene que ver con los condicionantes a los proveedores con el fin de rebajar los precios de las mercancías a cambio de comprarles grandes volúmenes de las mismas. El título de propiedad de las mercancías no vendidas sigue perteneciendo al proveedor hasta que Walmart las vende, así mientras no se efectúe la venta la empresa no debe a los proveedores.

7.- Cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores BMV

Inscribirse en la Bolsa Mexicana de Valores BMV implica colocar las acciones de la empresa al alcance de cualquier inversionista interesado en adquirirlas. Mediante la Bolsa se canalizan recursos y capital a través de los inversionistas que compran las acciones de determinada empresa. Como todo tipo de inversión, todos aquellos que

invierten en la bolsa comprando acciones esperan que su dinero genere rendimientos importantes, es decir, los que compran acciones de Walmart, sus accionistas, esperan que crezcan sus ganancias de acuerdo con el crecimiento de la corporación.

Generalmente las acciones de Walmart muestran ganancia, es decir, el precio de sus acciones se incrementa, pasando de entre 36 pesos por acción a 40 o 45 pesos. Es así como cotizar en la BMV se convierte también para Walmart en una estrategia empresarial útil para su crecimiento en México.

Obtener recursos mediante el mercado de valores implica una opción viable no sólo de financiamiento a través de la emisión de acciones sino también representa una manera de establecer objetivos de crecimiento de negocio a mayor escala. Este tipo de inversión es actualmente un imperativo para todas aquellas empresas en el país que deseen competir nacional e internacionalmente.

CAPÍTULO 4

EFFECTOS DE LA INICIATIVA PRIVADA TRANSNACIONAL EN MÉXICO: IMPACTO DE WALMART EN EL SECTOR DETALLISTA

INTRODUCCIÓN

Es de especial interés analizar el impacto que tiene el sector privado transnacional en México, estudiar la medida en que ha dañado o bien, si podría decirse que ha contribuido al desarrollo económico del país; principalmente el impacto que tienen las corporaciones transnacionales en la industria de los autoservicios en México como resultado de una gran afluencia de capitales extranjeros en el país debido a las oportunidades lucrativas que brinda el mercado mexicano, un mercado que aprovecha los bajos salarios y las jornadas de trabajo intensivas para adaptarse a la tendencia de obtener una buena productividad y eficiencia. Se beneficia además de las facilidades fiscales o de otra índole concedidas por el gobierno mexicano y los altos rendimientos ofrecidos por la tendencia constante a la apertura comercial y la liberalización de la economía en general.

4.1. Aprovechamiento de la corporación Walmart y su acceso a uno de los mercados más redituables

En el contexto internacional México se identifica como un atractivo destino de inversión. Como lo señala Dussel Peters en su estudio de la inversión extranjera en México,⁹⁷ de acuerdo a la American Chamber, organización promotora de la inversión y el comercio internacionales, la tendencia de inversión en México de los últimos años para varios empresarios estadounidenses de grandes compañías se centra en identificar ciertas condiciones en la economía mexicana que tienen que ver con la apertura comercial, los acuerdos de libre comercio, el tamaño del mercado, los bajos costos de mano de obra y de manera particular su posición estratégica en la región y su participación en el TLCAN.

Otra característica importante de la inversión en México señalada en el estudio de Dussel, es aquella expresada en las encuestas realizadas a grandes empresas en la industria manufacturera y de servicios, donde el 20% de éstas compañías “comenzaron a trasladar parte de su producción de Asia a América del Norte”,⁹⁸ lo que les permitió a mediano y largo plazo instalar unidades de producción independientes de la matriz en ésta región, es decir, subsidiarias con una estructura gerencial autónoma con capacidad de realizar todo el proceso de producción, distribución y venta por sí mismas (cambiando su función de distribuidores a subsidiarias). Es el caso de México, donde las subsidiarias de las grandes empresas reducen costos, generan empleos de acuerdo a los bajos salarios en el país, y aprovechan el gran mercado.

Diez años más tarde, en los boletines de la Secretaría de Economía⁹⁹ se confirma esta posición de México frente a la inversión extranjera. Entre 2000 y 2008 el país se ubicó como el tercer mayor receptor de inversiones extranjeras de los países en desarrollo. A

⁹⁷ Dussel Peters, Enrique, *La Inversión Extranjera en México*, Serie Desarrollo Productivo, número 80, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Publicación Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, octubre 2000, pp. 37

⁹⁸ *Ibid.* pp. 37-38

⁹⁹ [HTTP://WWW.ECONOMIA.GOB.MX/SWB/ES/ECONOMIA/P_BOLETINES](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_boletines)

los inversionistas les interesa que las leyes de inversión se caractericen por la apertura económica, garantía para los inversionistas, estabilidad financiera y un crecimiento económico no importa que sea limitado mientras sea suficiente para establecer negocios.

México cuenta con todas estas condiciones importantes para la inversión, comenzando con el tamaño de su mercado que lo hace un país redituable, aunado a los bajos costos de su mano de obra y a la evidente liberalización económica sin olvidar la cercanía y vecindad con Estados Unidos. Para el gobierno mexicano la atracción de inversión extranjera de grandes corporaciones es un elemento imprescindible de la política y economía actuales, sobre todo si constituye la principal fuente de financiamiento económico, de ahí que se subrayen todas aquellas fortalezas del mercado nacional (por ejemplo, el éxito de la industria manufacturera en el país) con el fin de seguir atrayendo corrientes globales de capital. Los informes de la Secretaría de Economía señalan que de 2008 a 2010 los proyectos de inversión sumaron 39,700 millones de dólares.¹⁰⁰

En 2010 México captó 17,725 millones de dólares de inversión extranjera directa, en ese año el concepto de nuevas inversiones aumentó y terminó constituyendo el 65% del total.¹⁰¹, lo que nos dice que la inversión en México aumenta y se diversifica. El año siguiente el país ocupó el segundo lugar después de Brasil como receptor de IED en América Latina atrayendo 19,554 millones de dólares¹⁰².

De acuerdo con estadísticas de la CEPAL en 2010 la IED en la región de América Latina y el Caribe aumentó un 40% respecto del año anterior llegando a 113,000 millones de dólares. En México alcanzó 17,725 millones, es decir, un aumento del 17% respecto de 2009¹⁰³. En 2010 México continuó siendo el segundo mayor receptor de IED de la región, después de Brasil. Con base en los datos de la Secretaría de Economía, la CEPAL confirma que en 2010 las manufacturas y los servicios fueron los sectores que recibieron mayor IED, las manufacturas captaron el 60% mientras que los servicios recibieron el

¹⁰⁰ *Ibíd.*

¹⁰¹ CEPAL, *Informe sobre la IED en AL y el Caribe 2010*, [Documento en Línea], Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina, publicado en mayo 2011, [citado en junio 2013], formato pdf, pp. 27 y 39

¹⁰² CEPAL, *Panorama de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, en Informe Anual 2011 de La IED en AL y el Caribe, [Documento en Línea], Naciones Unidas, Chile, CEPAL, publicado en junio 2012, [citado en marzo 2013] p. 30

¹⁰³ *Ibíd.*, op. cit., CEPAL, *Informe sobre la IED en AL y el Caribe 2010*, p. 27

37% (principalmente destinados al comercio y servicios financieros) y el sector extractivo tan sólo obtuvo el 3% de la IED. Las corrientes de IED provinieron en su mayoría de Holanda con un 49%, Estados Unidos 28% y España 7%)¹⁰⁴. Mientras que en 2011 el monto por IED en la región fue de 153,991 millones, un 28% más que en 2010¹⁰⁵.

Cuadro 4.1 Inversión Extranjera Directa en México
Reporte de Monto por Año (millones de dólares)

AÑO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Monto	13,879.1	18,109.7	29,848	23,783	15,737	23,817	21,037	20,419	29,714	25,864	15,205	17,725	19,554

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.
 INEGI, SHCP, BANCO DE MEXICO y CEPAL. Informe IED en AL y el Caribe 2010 y 2011

En *CNN Expansión* donde cada año se hacen estudios y análisis sobre las 500 empresas más importantes en México en términos de sus ventas, empleo, activos y productividad, se publicó un artículo titulado: "*Las multinacionales prefieren a México*" señalando que en el año 2011 la mayoría de las firmas transnacionales que operan en México venden más dentro del país que globalmente, incluso frente a los índices de inseguridad y crisis que se viven en el entorno nacional. Un ejemplo fue la industria automotriz al mejorar las ventas de autopartes de empresas como *Magna, Autoliv y Superior Industries* que subieron posiciones en el ranking; además del éxito empresarial de corporaciones como *GM, Ford y Chrysler*. De hecho "las transnacionales que figuran en el ranking 2011 de "*Las 500 Empresas más Importantes de México*" de la revista *Expansión* han crecido más en nuestro país que a nivel global reportando un aumento de ventas de 24% y 14% respectivamente".¹⁰⁶

En 2011 Walmart de México y Centroamérica ocupó en el *ranking de las diez empresas más importantes de México 2011* la tercera posición después de PEMEX y América Móvil, sin embargo, ocupa la primera posición del ranking de multinacionales¹⁰⁷ al

¹⁰⁴ Ibid., p. 39

¹⁰⁵ CEPAL, *op. cit. Informe Anual IED en AL y el Caribe 2011*, p. 10.

¹⁰⁶ Roberto Lugo, "*Las multinacionales prefieren a México*" [artículo en línea], México, CNN Expansión, 2011, (citado en junio 2013), formato html, Disponible en: en <http://www.cnnexpansion.com/las-500-de-expansion-2011/2011/06/22/mexico-crece-mas>

¹⁰⁷ Ibid.

reportar un crecimiento de activos del 54% en el mercado mexicano, contrastado con un crecimiento a nivel global del 6%.

Hasta aquí se ha hablado de los enormes incentivos para la inversión en México, de las estadísticas sobre flujos de inversión hacia el país durante el último decenio, de los principales sectores económicos según los montos de inversión y muchos otros datos que definen las tendencias de los flujos de inversión y de las grandes firmas transnacionales presentes en la dinámica de los servicios y del comercio detallista. No obstante, y ya que "la IED es considerada uno de los principales canales de difusión de tecnología y conocimiento alrededor del mundo"¹⁰⁸, me interesa conocer a qué grado se difunde la tecnología mediante la IED y la actividad transnacional en México, lo que llama la CEPAL en el *Informe sobre Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2009* intensidad tecnológica de la actividad transnacional.

Dicho informe señala dos aspectos importantes a favor de la interacción (relación económica) entre empresas transnacionales y el aparato productivo de los países en desarrollo: "1) que las empresas transnacionales tienen un nivel tecnológico alto y superior a los países en desarrollo donde se establecen por lo que la presencia de tales empresas puede dar lugar a externalidades positivas para el aparato productivo en general del país receptor y 2) que en la medida en que otros agentes económicos sean capaces de aprovechar esos derrames (*spillovers*), podría aumentar la dinámica de la productividad a nivel empresarial, lo que podría representar otro impacto positivo de la inversión extranjera y con cierta magnitud, de la productividad agregada del país receptor."¹⁰⁹ Este aspecto de la intensidad tecnológica de la actividad transnacional podría constituir un primer punto a favor de la inversión de grandes firmas en países como México (además del empleo y las ventas potenciales de las pymes que serán señalados en párrafos posteriores), no sólo por el hecho de contar con un desarrollo tecnológico importante sino más aún por la posibilidad que existe de que éste se utilice para aumentar la productividad de las industrias en el país y el incentivo al desarrollo tecnológico. No obstante, no parece sencillo lograr tales externalidades positivas, como veremos a continuación.

¹⁰⁸ UNCTAD, Wolfgang Keller 2004 y CEPAL Informe IED 2009, p. 59

¹⁰⁹ CEPAL, *"Informe sobre la IED en América Latina y el Caribe 2009"*, [Documento en Línea], México, Comisión Económica para América Latina, [citado en junio 2013], formato pdf, p. 59

Según el informe “dichas externalidades operan mediante cuatro canales que pueden estar interrelacionados: vínculos verticales con productores, proveedores o compradores del país receptor, vínculos horizontales con empresas competidoras o complementarias en la misma industria, migración de mano de obra calificada e internacionalización de la investigación y el desarrollo”¹¹⁰. Sin embargo, como lo confirma el Informe, ninguno de estos beneficios potenciales de la IED se logra fácil y automáticamente. De nuevo las políticas públicas juegan un papel central para concretar que tales externalidades sean efectivas y lleguen a realizarse, es la facultad del Estado lograr que la inversión en México se conciba desde este punto de vista, es también una obligación del gobierno procurar que el equilibrio entre los eslabones del comercio detallista subsista y no sucumba bajo el peso de las grandes detallistas transnacionales sino por el contrario se proyecten y se ejecuten las posibles externalidades positivas hacia el país anfitrión que en este caso es México.

Siguiendo a Mario Cimoli, Giovanni Dosi y Joseph Stiglitz, la CEPAL considera dos aspectos importantes. Primero, que toda actividad relacionada con la atracción de IED necesariamente debe complementarse y vincularse con políticas activas que le saquen el mayor provecho a los proyectos (el informe resalta que esto debe suceder principalmente en áreas de innovación y desarrollo pero yo considero que es aplicable a todos los sectores en una economía). Segundo, que los proyectos en áreas de innovación y desarrollo tecnológico (como ha mostrado la experiencia de otras economías en éstas áreas), se desarrollan con mayor éxito cuando se establecen estrategias de desarrollo que dan “prioridad a la construcción de capacidades locales”.¹¹¹ Me parece necesario rescatar la importancia de éste último punto porque considera el fortalecimiento de las capacidades productivas al interior de los países, insisto en que parte del problema del impacto negativo de las empresas transnacionales en el país se acentúa con la falta de proyectos locales que fortalezcan las diversas industrias, por lo que es urgente la generación de capacidad productiva y tecnológica al interior del país basados por supuesto en investigación, proyectos y estrategias.

¹¹⁰ Ibid. p. 59

¹¹¹ Ibid. p. 59

Pero la CEPAL reconoce que, tal y como argumentan Theodore H. Moran, Edward M. Graham y Magnus Blomström, tales beneficios o externalidades positivas de la IED en los países anfitriones son parte de la teoría económica, mientras que en la experiencia cotidiana la presencia de empresas transnacionales en las economías generalmente no garantiza la aparición de dichas externalidades positivas dentro de las industrias y su desarrollo. Los posibles efectos benéficos de estas grandes empresas no son una consecuencia lógica de su actividad, sus efectos sobre la productividad, el aparato productivo y el desarrollo varían mucho dependiendo del contexto específico, la industria, factores financieros pero también de infraestructura y el sector que se trate.

En el Informe sobre la IED en la región se pone énfasis en la diferencia entre la teoría económica y la evidencia empírica respecto a la función de la IED como transmisor de tecnología y conocimientos para generar encadenamientos productivos. En este sentido, “los proyectos de inversión extranjera que involucran investigación y desarrollo, aunque van en aumento, siguen representando una baja proporción en el sector de servicios.”¹¹², mostrando primero, que los proyectos en la región en su mayoría no tienen que ver directamente con un contenido tecnológico y, segundo, que la inversión extranjera no asegura la obtención de beneficios o externalidades positivas porque es condición necesaria que se les contemple en un plan o estrategia de política económica que ponga énfasis en la investigación, construcción de conocimiento, capacidad tecnológica y proyectos de desarrollo.

Haciendo un recuento y considerando que desde los años ochenta se ha llevado a cabo un proceso de liberalización económica y de gran auge de IED, supondríamos entonces que en la misma medida ha crecido la estructura productiva de la región, no obstante esto no es así, la infraestructura productiva sigue caracterizándose por un limitado desarrollo como resultado de la escasa generación y construcción de conocimiento científico.

Todos sabemos que la construcción de conocimiento científico, la investigación y los proyectos de desarrollo están directamente relacionados con el progreso en los procesos

¹¹² CEPAL, op. cit., *Informe de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2010*, pp. 49-55

productivos, el subsecuente incremento de la productividad, el crecimiento y desarrollo económico. En este sentido, existe la categoría de investigación y desarrollo donde la CEPAL ha identificado que “la IED en actividades de investigación y desarrollo puede contribuir al fortalecimiento de las capacidades de absorción de las economías receptoras. En América Latina, del total de proyectos de IED anunciados entre 2003 y 2010 sólo el 3.6% correspondieron a proyectos en éstas áreas o sea un 0.6% del total mundial (CEPAL IED 2009).”¹¹³ Los países de la región que captaron la mayor parte de IED en investigación y desarrollo de acuerdo con el apartado de *transnacionales en investigación y desarrollo* fueron en orden de importancia Brasil (39%), México (28%) y Argentina (11%). Como puede verse, la inversión en áreas de investigación y desarrollo es limitada, la iniciativa privada y los gobiernos en la región prefieren dirigir los flujos de inversión hacia aquellas áreas que reditúan utilidad y ganancia en el corto plazo, postergando de tal manera la planeación del desarrollo económico a mediano y largo plazo.

El informe señala que entre 2003 y 2009 a pesar de que hubo pocos proyectos en investigación y desarrollo se registró un leve crecimiento constante. El hecho de que más del 90% de estos proyectos se concentre en cinco países de la región, como son Brasil, México, Argentina, Chile y Colombia, denota que son mercados ya identificados por los inversionistas extranjeros como susceptibles de ser aprovechados en esta materia.

Resumiendo, es evidente que la IED no implica necesariamente transferencia de tecnología y conocimientos y menos aún desarrollo productivo e industrial para el país receptor. El primer paso desde mi punto de vista consiste en concebir la IED como parte de la estrategia de desarrollo económico, es decir, que el gobierno identifique la IED como parte de la política económica nacional, como parte de la política industrial en dos sentidos a nivel interno, el primero “que mejore las condiciones de los sectores productivos e instituciones (fortaleciéndolos) y, el segundo, que desarrolle la capacidad local de absorción, mejora de infraestructura y aprovechamiento de derrames tecnológicos.”¹¹⁴

¹¹³ *Ibid.* *Transnacionales en Investigación y Desarrollo en la región*, p. 64

¹¹⁴ *INFORME ANUAL CEPAL IED en AL y el Caribe 2009*, op. cit., pp. 73

Cuando se den las condiciones anteriormente mencionadas se podrán concretar los potenciales beneficios de la IED. Considero que en México se ha confundido gravemente el papel de la Inversión Extranjera al considerársele no sólo como una fuente de financiamiento inmediato sino como una solución a las crisis económicas, recesión y falta de desarrollo económico. La CEPAL reconoce que es importante recordar que la IED no es un fin sino un medio para impulsar el crecimiento económico. Además de que diversos estudios muestran que no existe una relación directa entre la IED y la productividad e innovación y el crecimiento de las economías receptoras.

4.1.1. El caso de Walmart

En éste contexto, las tiendas de autoservicio y departamentales asociadas a al ANTAD anunciaron ese año inversiones por 1,500 millones de dólares durante la XXVII Expo Convención Nacional de Comercio Detallista ANTAD 2010¹¹⁵.

En la Convención se destacan dos efectos positivos (además de los derrames tecnológicos) de la inversión extranjera dentro del sector del comercio detallista en el país: uno a nivel laboral y otro empresarial. En el primero, indicadores sobre el empleo enfatizan la importancia de Walmart en la creación de externalidades positivas. El segundo se refiere a los pequeños y medianos productores que logran adaptarse a la dinámica de la transnacional y se posicionan a lo largo del mercado controlado por ésta. Al final considero que se trata de dos efectos o externalidades que forman parte del impacto ampliado de Walmart en México.

En este sentido, para la Convención, una consecuencia favorable de la actividad y los proyectos de la cadena de autoservicios Walmart es la creación de miles de **empleos**: el

¹¹⁵ Fernando García, "Anuncian tiendas de autoservicio y departamentales inversiones por mil 500 MDD para 2010" [comunicado en línea], México, Secretaría de Economía, 2010, (citado en junio 2013), formato html, Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/informacion-relevante/32-eventos-y-noticias/sala-de-prensa/6353-ANUNCIAN%20TIENDAS%20DE%20AUTOSERVICIO%20Y%20DEPARTAMENTALES%20INVERSIONES%20POR%20MIL%200500%20MDD%20PARA%202010>

sector detallista generó 3 mil empleos en 2009 y a principios de 2010 sus ventas se incrementaron 10%. Otro efecto positivo para la economía huésped es el dinamismo en ventas para las **pequeñas y medianas empresas (pymes)** locales, durante el encuentro se enfatizó que éstas podían tener ventas por más de 850 millones de dólares y al inicio del año el sector logró incrementar sus ventas casi 10% respecto a 2009. No obstante, como se verá en líneas posteriores, son muy grandes las dificultades que enfrentan los pequeños y medianos productores de bienes de consumo al momento de negociar con Walmart. El gobierno apuesta por el comercio detallista porque evidentemente éste representa la plataforma de ventas más importante para las micro, pequeñas y medianas empresas, mismas que generan la mayor parte del PIB nacional y la mayoría de la ocupación laboral en México. Respecto a la necesidad apremiante de comprometerse con el fortalecimiento de las pymes, una iniciativa en este sentido fue el *Fideicomiso México Emprende* por medio del cual se otorgaron créditos en 2009 por más de 77,600 millones de pesos para beneficiar a casi 85 mil negocios, según datos de la Secretaría de Economía.

Sin embargo, como señalábamos desde el capítulo anterior, por el lado de muchos pequeños y medianos productores del país que terminan siendo proveedores de Walmart el panorama no es del todo alentador. En el artículo de la Oficina Nacional de Investigación Económica de Cambridge titulado "*Respuestas de los Proveedores a la Invasión de Walmart en México*"¹¹⁶ se explica cuál ha sido el impacto de Walmart en el mercado de productores en México, los cuales tienen que decidir sobre vender sus productos mediante la gran transnacional o mediante los circuitos de comercio y detallistas tradicionales. Aquellos que optan por Walmart tienen acceso a una gran cantidad de puntos de venta y por tanto de consumidores pero a costa de someterse a las condiciones impuestas por la detallista transnacional. De acuerdo a varias entrevistas realizadas a proveedores, éstos señalaron que generalmente deben aceptar una escala de precios de productos tabulada por Walmart lo que conlleva a que vendan sus mercancías por debajo del precio o expectativa inicial. El condicionar a los proveedores

¹¹⁶ Wolfgang Keller, "*Respuestas de los Proveedores a la Invasión de Walmart en México*", [boletín en línea], Massachusetts, National Bureau of Economic Research, julio 2011, (citado en junio 2013), Formato PDF, Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w172041>

es parte de su estrategia para reducir costos como detallista, mientras que para el proveedor significa una disminución de su ganancia o incluso una pérdida.

Walmart también realiza discriminación de precios a proveedores según el valor agregado de los productos, al estatus de las marcas y la complejidad del proceso productivo de las firmas. Los precios caen cuando se trata de bienes con escaso valor agregado y hacen una distinción entre intensidad productiva baja-alta considerando que las últimas invierten más en la mejora de los productos. “Walmart ha forzado al productor –si quiere prosperar o inclusive apenas sobrevivir- a innovar y a llevar la economía a niveles más altos de eficiencia productiva, entonces aquellos que se adaptan a la dinámica podrán encontrar oportunidad de crecer pero los que no entran en el esquema tabulado por la empresa terminan contrayéndose o saliendo definitivamente del mercado.”¹¹⁷

Walmart tiene la posibilidad de demandar mayor calidad en los productos con base en “sus bajos costos de distribución porque logra convertir a pequeños productores que operaban sólo en mercados locales en proveedores nacionales que venden bajo sus propias marcas o bajo las marcas vendidas en tiendas Walmart, aunque se les solicita realicen mejoras en las mercancías. La razón es que los pequeños productores no tendrían la capacidad de cubrir los costos de distribución más allá de su localidad a lo largo y ancho del país, en este sentido Walmart otorga competitividad a las firmas pequeñas o locales”.¹¹⁸

Parece haber una concepción por parte de los que promueven el libre mercado o un argumento estructurado con base en la satisfacción de los consumidores como fin último y más importante. Es cierto que el consumidor obtiene una variedad de mercancías en tiendas Walmart a un precio muy bajo y competitivo dentro del mercado y logra encontrar los mismos productos desde 5 a 25% más barato que en cualquier otro autoservicio. No podemos negar que el consumo es un eslabón importante en la cadena de las industrias y sectores de la economía; sin embargo, también es necesario que exista una retroalimentación entre cada uno de los eslabones que conforman a determinado sector, es decir, tanto los productores como distribuidores, detallistas y consumidores necesitan contar con las mismas oportunidades de desarrollarse. Por ello me parecen acertadas

¹¹⁷ Ibid., p. 2

¹¹⁸ Ibid., p. 7-8

algunas medidas como el *Convenio de Concertación para la Mejora Continua de Prácticas Comerciales Competitivas* donde se busca fortalecer los mecanismos para solucionar controversias entre cada uno de los eslabones. Aseguran que el objetivo del Convenio es elevar la productividad de las empresas suscritas a través del ejercicio de las mejores prácticas comerciales entre compradores y proveedores. Simplemente que no se cometa el error de justificar acciones en detrimento del crecimiento de los proveedores, productores y distribuidores basados en la finalidad de que el cliente es lo primero y lo que más importa para efectos del “buen” comercio.

4.2. Desplazamiento del mercado interno e impacto en el ámbito local

Considero que se han readaptado a marchas forzadas las estructuras económicas de México para obtener beneficios del auge económico del sector servicios a nivel mundial y de la preferencia por la liberalización económica y el ascenso de políticas neoliberales. Sin embargo, dentro del comercio detallista los productores y proveedores por un lado y, las empresas competidoras y complementarias que tienen alguna relación con la corporación transnacional Walmart por el otro, han tenido que afrontar los problemas de tales cambios.

Acertadamente señala Gilpin que “una de las consecuencias de la economía de mercado para la política nacional e internacional es que tiene efectos altamente desorganizativos en la sociedad; la introducción de las fuerzas del mercado y del mecanismo de precios en una sociedad, tiende a avasallar e inclusive a disolver las relaciones sociales y las instituciones tradicionales. La competencia de los agentes eficientes expulsa a los ineficientes y obliga a todos a adaptarse a nuevas pautas. Los mercados tienen una tendencia innata a expandirse y a absorberlo todo dentro de su órbita. Constantemente se estimulan nuevas demandas y se buscan nuevas fuentes de suministro. Además, los mercados están sujetos a fluctuaciones y alteraciones cíclicas, sobre las cuales la sociedad puede tener escaso control.”¹¹⁹

¹¹⁹ Ibid., p. 33-34

Las empresas transnacionales no sólo se insertan en la economía cambiando los términos del intercambio en el mercado nacional sino que también desorganizan y reorganizan las relaciones con productores, proveedores, acreedores, distribuidores del propio sector y toda clase de empresas intermediarias. Para los gobiernos de la actualidad ha sido importante apostar por la modernización y la eficiencia económica a costa de las relaciones e instituciones tradicionales, pero todavía más grave, a costa del progreso en los eslabones de la cadena productiva y las industrias en general.

Marcos Kaplan en *"El Estado Latinoamericano"*¹²⁰ señala cuatro efectos perjudiciales sobre el aspecto desorganizativo de los capitales transnacionales en las economías nacionales de la región: 1) los empresarios del país terminan respondiendo a las directrices de las empresas transnacionales que dominan las industrias, lo que Kaplan llama "sometimiento", 2) como consecuencia el énfasis de los empresarios en el proceso productivo y la importancia conferida a éste se traspasa a la urgente necesidad de convertirse en subcontratistas, intermediarios y especuladores; 3) además genera crecimiento de la economía informal así como 4) la quiebra y ruina empresarial que da lugar a una desintegración económica y social. Es como si el poder de dirección de la industria pasara a manos de las transnacionales para situar al resto de los empresarios del país directa e indirectamente en una situación de subordinación, prácticamente obligados a adaptarse a las nuevas circunstancias como subcontratistas, intermediarios, etc.

4.2.1. Competencia desigual

De acuerdo con la evidencia empírica, y no sólo la teoría, la economía liberal tiene la propensión a unificar criterios, concentrar el capital y maximizar el concepto de productividad. El primero se refiere a la tendencia creciente de unificar los procesos productivos bajo los mismos criterios de calidad, rentabilidad y eficiencia por nombrar algunos. El segundo, pierde de vista la cuestión de la equidad en las actividades

¹²⁰ Marcos Kaplan, *El Estado Latinoamericano*, UNAM, México, 1996, pp. 247 y 249

económicas y en la distribución de la riqueza generada por el comercio libre. Y la tercera consiste en medir el éxito empresarial a partir de la productividad y el logro cuantitativo. Es por todo lo anterior que la perspectiva económica y empresarial de la actualidad es limitada en cuestiones de equidad, igualdad y justicia sociales y por tanto en el diseño de una economía del bienestar con base en el desarrollo económico a largo plazo. Parecido a un accionar mecánico que no puede darse el tiempo de reparar en asuntos de la sociedad.

Como señala Robert Gilpin, incluso la propia teoría del liberalismo económico reconoce que no todos ganan por igual, considerando que la tendencia del mercado es concentrar la riqueza entre grupos, regiones o empresas específicas, y cuando la riqueza se distribuye no lo hace de manera uniforme y equitativa en todo el sistema, por el contrario, nuevamente existirá la tendencia de concentrarse en los nuevos mercados o núcleos más dinámicos para la economía, por lo que las economías liberales o de mercado tienden por naturaleza a un proceso de desarrollo desigual.

El concepto de libre competencia no es lo que define al comercio detallista en México porque no existe "libertad" para que las tiendas detallistas decidan qué estrategia empresarial resuelve los problemas del sector a largo plazo, sino una constante presión por obtener rendimientos a corto plazo, resistir la guerra de precios liderada por la transnacional y una batalla constante por sobrevivir al avasallante poder de Walmart. En este punto es casi imposible que Walmart una transnacional compita con empresas de autoservicios que sólo operan a nivel nacional porque los términos de la oferta y los precios son determinados por el monopolio teniendo así el control del mercado. Y hasta cierto punto están afectados por la coerción directa e indirecta.

Para que se pueda llevar a cabo una verdadera competencia dentro del comercio detallista en México tendríamos que hablar de empresas con similares montos en capital, activos, ventas y empleo, y antes de esto, políticas enfocadas al fortalecimiento y desarrollo de la industria detallista.

4.2.2. Comerciantes y ofertantes mexicanos frente a los gigantes del comercio detallista estadounidense

En este apartado se expondrán las estadísticas que reflejan el impacto de Walmart en el comercio detallista de México en los últimos años tomando como referencia los estudios que CNN Expansión¹²¹ realiza del sector y publica en línea.

Un impacto negativo importante generado por la entrada de Walmart en el mercado mexicano se desarrolla a nivel de sus vínculos horizontales¹²² con las empresas competidoras más importantes que son Soriana, Comercial Mexicana y Chedraui, es decir, dentro de la misma industria. El control del mercado ejercido por Walmart es resultado principalmente de varios factores, tales como los siguientes:

1) Ventas ya que en 2010 Walmart vendió el doble que el resto de autoservicios de la ANTAD, abatiendo completamente a sus tres competidores. La estrategia consistió en grandes inversiones, bajos costos, guerra de precios y promociones así como acuerdos con proveedores. Gran parte del éxito se debe a su formato de tienda más exitoso: Bodega Aurrerá y su creciente dominio por dirigirse a los segmentos medio y bajo de la población. De acuerdo a los informes estadísticos de la empresa¹²³, en 2008 abrió 182 tiendas y en 2009 la cadena comercial invirtió 11,800 millones de pesos (mdp) en la apertura de 252 nuevas tiendas, de las cuales 90% serían Bodega Aurrerá. Ése año sus utilidades sumaron más de 14,600 mdp, en 2010 alcanzaron los 19,500 y en 2011 el cierre fue de 22,254 mdp, es decir, el 82% de las utilidades totales de la industria detallista. En 2011 sus ventas netas en México sumaron 329,690 mdp concentrando de esta manera poco más del 60% del total de ventas del sector detallista en el país.

El crecimiento al doble que el promedio de la ANTAD se ratificó en 2008 cuando las ventas de Walmart aumentaron 11% mientras que las ventas totales de las empresas afiliadas a la Asociación crecieron sólo 5.6%. En el primer trimestre de 2009 las ventas

¹²¹ Para consultar en línea: <http://www.cnnexpansion.com/> apartado empresas y rankings, Ciudad de México, CNNExpansión.

¹²² A diferencia de los vínculos verticales que se refieren a proveedores y clientes, ya que son industrias relacionadas al sector detallista a nivel de vínculos verticales.

¹²³ Ver Informe Anual 2009, 2010 y 2011

en tiendas comparables (con más de un año en operación) de los miembros de la ANTAD cayeron 1% mientras que las ventas de Walmart reportaban 1% de crecimiento¹²⁴.

Otro elemento que le permite arrasar con la competencia es su 2) **fortaleza financiera y operativa**, ya que en 2008 la empresa finalizaba sin deudas con una posición en efectivo de 11,350 mdp y un pago de dividendos programado en tiempo. El que no tenga deuda en su área de costos le permite seguir invirtiendo. En este sentido Soriana enfrentaba problemas de endeudamiento y Comercial Mexicana seguía negociando con sus acreedores para evitar la bancarrota. La debilidad de ambas tiendas, sus mayores rivales, se debe principalmente al control que posee Walmart del mercado y de la industria detallista en general aunado a decisiones desesperadas (como la apuesta de Comerci por instrumentos derivados) y fallidas ante las despiadadas ventas de la transnacional. Walmart maneja mejores márgenes brutos que su competencia, entre 2009-10 reportó márgenes de 21% con base en la disciplina en gastos (Datos Expansión). En 2011, de acuerdo con el informe anual, cerró el año con utilidades netas de 22,254 millones de pesos y una posición financiera entre activos y pasivos sin pérdidas.

Además, los 3) **convenios con proveedores** son determinantes ya que Walmart de México y Centroamérica cuenta con más de 28,584 en toda la región. En entrevistas la mayoría de ellos confirma que Walmart les solicita descuentos a cambio de garantizarles mayores volúmenes de compra u ofrecerles pagos anticipados. Otros afirman que la transnacional les ha pedido a éstos absorber el costo de las promociones y los planes a meses sin intereses¹²⁵. Ya observamos en páginas anteriores como se ven afectados también los productores y proveedores de Walmart (los cuales al cierre de 2011 sumaron 50,854) al ser condicionados en su vínculo vertical con la empresa.

¹²⁴ Federico García, "**Walmart aplasta a La Comer y Soriana**", [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, 2011, (citado en junio 2013), formato HTML, Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/las-500-de-expansion-2011/2011/06/22/mexico-crece-mas> <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-empresas-de-expansion-2010>

¹²⁵ Federico García, "**Walmart aplasta a La Comer y Soriana**", [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, 2011, (citado en junio 2013), formato HTML, Disponible en <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-empresas-de-expansion-2010>

A su vez, frente a la crisis 4) **Walmart sale adelante**, sigue invirtiendo y en este contexto saca más ventaja sobre sus endeudados competidores. En lugar de replegarse la empresa busca sacar ventaja de la oportunidad de crecimiento que representa la crisis ya que el entorno le brinda la oportunidad para llevar más clientes a sus tiendas mediante la estrategia de "Precios bajos siempre" y muchas otras promociones que aumentan el consumo. Por ejemplo, hace más de un año puso 1000 productos a 10 pesos en los Supercenters, lanzó planes de meses sin intereses en los Sams Club e insertó la gran promoción en Vips de "Los niños comen gratis",¹²⁶ por nombrar algunos.

Sus características como empresa transnacional y 5) **su grado de transnacionalidad e internacionalización** son el fundamento del gran impacto que tienen sobre las economías en desarrollo con un incipiente desarrollo de sus industrias nacionales. Se trata de una interacción creciente entre los diferentes países. Wal-Mart está buscando impulsar sus ventas expandiéndose en todo el mundo. Los directivos de Walmart afirman que su posición financiera les permite realizar adquisiciones prácticamente en cualquier país. En América Latina un suceso importante fue la adquisición del 51% de Walmart Centroamérica y el 49% restante queda repartido entre accionistas minoritarios de la región. Walmart de México y Centroamérica tiene presencia en México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

"La empresa recientemente adquirió una participación mayoritaria en la cadena de supermercados chilena D&S y también estudia la posibilidad de entrar en Argentina. El fundamento de tales proyectos es el interés en los mercados emergentes con alto potencial de crecimiento. Wal-Mart señaló que en los últimos cinco años, había destinado aproximadamente el 67% del capital de su división internacional a mercados maduros, como Canadá y Japón, pero en los próximos cinco años colocaría cerca del 47% en mercados maduros y el 53% en mercados emergentes como México, China y Brasil"¹²⁷.

¹²⁶ *"Walmart aplasta a La Comer y Soriana" y "Walmart, imparable"*, [artículos en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML, Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-empresas-de-expansion-2010>

¹²⁷ *"Walmart lista para la expansión mundial" y "Walmex se expande en Centroamérica"*, [artículos en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML, Disponible en en <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-empresas-de-expansion-2010>

En 2009 Walmart de México y Walmart Centroamérica iniciaron una nueva etapa de crecimiento para convertirse en 2010 en una de las cadenas transnacionales más importantes de la región. Según el ranking de *Expansión*, en 2010 y 2011, de *las 500 empresas más importantes de México*, Walmart ocupó la tercera posición reportando los siguientes valores:

Cuadro no. 4.2 Valores Walmart en millones de pesos			
Empleos generados (miles)	2009	2010	2011
	176,463	219,767	238,128
Ventas netas	270,451	335,857	379,021
Utilidad de operación	22,259	27,045	30,198
Utilidad neta	16,806	19,550	22,254
Activo total	133,139	194,808	225,026
Activo circulante	48,246	61,423	78,530
Pasivo total	49,991	71,948	225,026
Capital	83,148	122,860	132,962

Fuente: Elaboración propia con datos de Ranking 500 empresas más importantes de México 2010 y 2011 en: <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/07/08/empresas-500-2010>; <http://www.cnnexpansion.com/rankings/2011/las-500-empresas-mas-importantes-de-mexico-2011/ranking.php> y *Resumen Financiero* en Informe Financiero y de Responsabilidad Social Walmart 2011.

Recordemos que el 2010 representó lo que Walmart denomina un año histórico por la compra de Walmart Centroamérica lo que a su vez incentivó su crecimiento en México logrando ventas por 335,857 MDP, así como aperturas de 297 nuevas unidades, para finalizar el año con 2,279 tiendas en operación. Banco Walmart fue la única entidad de la cadena que encabezó pérdidas por 511mdp¹²⁸.

El impacto para los competidores de Walmart en México, especialmente para Soriana, Comercial Mexicana y Chedraui, consiste básicamente en una guerra de precios en la cual la gran vencedora es Walmart de acuerdo al ranking por sectores de las 500 de *Expansión*. Con la crisis de 2009 Comercial y Soriana se vieron muy afectadas y tuvieron

¹²⁸ <http://www.cnnexpansion.com/las-500-de-expansion-2011/2011/06/14/3-walmart-de-mexico>

una fuerte caída en sus ventas, mientras que Walmart aumentaba sus ventas y participación en el mercado.

De acuerdo con artículos de CNN, Soriana en 2008 manejo la estrategia de compra por volumen y ahorro en logística que les permitió bajar precios, sin embargo, su flujo libre de efectivo disminuyó debido a los gastos por remodelación de tiendas y no pudo mantener una guerra de precios con Walmart a pesar de que en 2009 adquirió las tiendas Gigante ubicadas en el centro de la República. Su capacidad de sostenerse en el mercado se vio limitada por los compromisos de pago de su deuda, que en 2010 alcanzaba los 14,300 mdp.

En el artículo llamado "*Walmart contrata, Soriana despide*" de Las 500 empresas de *Expansión* 2010 se presentan estadísticas de empleo en el sector detallista. Mientras Walmart contrató a 6,449 personas en 2009 Soriana despidió a 16,900. El 44% de las empresas de la lista realizaron ajustes en las plantillas laborales, esto es 113,150 empleos perdidos.

Cuadro no. 4.3 .Valores Soriana en millones de pesos 2009 y 2011		
Empleos generados (miles)	2009	2011
Ventas netas	88,637	98,263
Utilidad de operación	4,584	4,949
Utilidad neta	2,868	3,060
Activo total	65,725	74,084
Pasivo total	33,795	36,162

Fuente: Elaboración propia con datos de Ranking las 500 empresas más importantes de México 2010 en: <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/07/08/empresas-500-2010> e *Informe Anual Soriana 2011*.

Soriana ocupó en el ranking de las 500 empresas 2010 la posición número 19. Y en el ranking 2012 el lugar 20.

Comercial Mexicana, por su parte, ocupó el lugar 33 de las 500 de Expansion en el ranking 2010, no obstante enfrenta problemas financieros, de menor consumo y mucha competencia de la transnacional estadounidense. El más grande de sus problemas era el riesgo de bancarota porque en 2008 la empresa necesitó de un conciliador para llevar a cabo un reconocimiento de los créditos correspondientes ante los acreedores. Era importante acordar con los bancos el valor de los contratos de derivados que adeudaban ya que los bancos “(los seis bancos acreedores en este rubro: [Merrill Lynch](#), [Barclays](#), [Santander](#), [Banamex](#), [Citigroup](#) y [Goldman Sachs](#)) reclamaban 2,200 millones de dólares, mientras que Comercial Mexicana reconocía sólo 1,100 mdd”.¹²⁹

Además de enfrentar la crisis por la recesión económica, también tenía problemas internos muy grandes, pues su endeudamiento se estimaba en más de 2,000 mdd por haber asumido riesgos en contratos de instrumentos financieros derivados, según analistas. En 2008 se desploma el valor de sus títulos en la Bolsa Mexicana de Valores. En 2010 tuvo que ajustar costos y gastos para mejorar sus resultados operativos, ha tenido que sacrificar su crecimiento a cambio de estabilizar sus finanzas pues sólo así podía avanzar en las negociaciones de reestructuración de su deuda con los tenedores de certificados bursátiles emitidos por la empresa. De hecho sí logró llegar a un acuerdo para reestructurar sus pasivos mediante la emisión de nueva deuda y pagos en efectivo de millones de dólares¹³⁰. Durante 2010 Controladora Comercial Mexicana finalizó el proceso de reestructuración de toda su deuda iniciado en 2008.¹³¹ Y al 31 de diciembre de 2011 la deuda total consolidada según datos del informe anual de la empresa fue de 17,730 Millones de pesos.

En 2010 Comercial Mexicana se mantuvo frente a la competencia avasalladora de Walmart reduciendo costos y realizando mejoras en distribución de mercancías, logística,

¹²⁹ “**Deudas y pérdidas ahorcan a La Comer**” [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML, Disponible en en <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-empresas-de-expansion-2010>

¹³⁰ “**La cadena minorista resiste la crisis, mejora sus ingresos y logra la reestructuración de su deuda**”, [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML.

¹³¹ Informe anual 2010 Controladora Comercial Mexicana

publicidad y control de pedidos. Desafortunadamente, en 2011 se reportaron pérdidas de 866.934 miles de pesos¹³².

El desarrollo de la empresa y su plan de expansión ha tenido que esperar mientras mejora su situación con los acreedores porque todos sus ingresos se destinaban al pago de sus deudas.

Un reto más al que se enfrenta Comercial Mexicana es el consumo. "La empresa ha perdido millones de pesos comparados con años anteriores, la situación se agravó cuando desde 2009 se agudizó la crisis económica en el país y se retiraron los vales a empleados del Gobierno del Distrito Federal que aportaban de 400 a 500 mdp a sus ingresos. Desempleo, bajos ingresos del consumidor y la caída del PIB agudizan la situación."¹³³

Además está el problema de la competencia, donde Walmart controla cada vez más el mercado detallista por lo que el crecimiento de las ventas de Comercial Mexicana es casi nulo, en 2009 fue de 42,157.8 millones de pesos, mientras que en 2010 se redujo a 41,727.6 y en 2011 de 43,775.6.¹³⁴ El sector ha visto una intensa competencia por parte de la transnacional en precios, promociones, aumento de piso de venta y capacidad financiera. Por el lado de La Comer, se impulsó Miércoles de Plaza, Monedero Naranja y Julio Regalado como estrategias de mercadotecnia para resistir la competencia. A pesar de la ardua competencia según datos de *CNNExpansión* la plantilla de Comercial Mexicana se redujo sólo 982 empleados al cierre de 2009¹³⁵.

Bodega Aurrerá es un formato importante de ventas para Walmart y está dirigido a un mercado al cual Comercial Mexicana desea ingresar con mayor fuerza por lo que lanzó la campaña "Ahorradoras Compulsivas" en sus *Bodegas Comercial Mexicana* con el fin de dar precios más competitivos a estos clientes y como estrategia para enfrentar a *Mamá Lucha* de Bodega Aurrera. "En 2010 estaban en operación 43 Bodegas Comercial Mexicana en la

¹³² Informe Anual 2011 Controladora Comercial Mexicana, pág. 5

¹³³ "**Deudas y pérdidas ahorcan a La Comer**", (antes citado), disponible en <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-empresas-de-expansion-2010>

¹³⁴ Ver en Informe Anual 2011 CCM, pp. 5 y 53

¹³⁵ "**Julio Regalado al Rescate**", [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML.

República cuyas ventas en 2008 acumularon 7,067 mdp compitiendo frente a 300 tiendas de Bodega Aurrerá y 82,000 mdp en el mismo año. Las bodegas para Comercí representan el tercer lugar más importante por concepto de ventas (después de los formatos de Mega y Comercial Mexicana) para la empresa. Walmart además de invertir en el formato Bodega Aurrerá (que en 2010 representaba poco más del 30% de sus ventas totales) buscaba captar el mercado del comercio informal mediante *Mi Bodega Aurrera* que es un formato todavía más pequeño que la bodega.¹³⁶

Como observamos, Comercial Mexicana ha tenido que reestructurar su deuda y establecer convenios con sus acreedores; ocupar sus limitadas ganancias para cubrir los pasivos pero también para mantener la operación de sus tiendas; realizar varias promociones para no perder más clientela; dar mantenimiento y remodelación a las sucursales existentes mientras no tiene aperturas de nuevas tiendas y resistir el impacto de Walmart en el mercado detallista mexicano.

Cuadro no. 4.4 Valores Comercial Mexicana 2009 y 2011 (millones de pesos)		
Empleos generados	2009	2011
	29,640	30,533
Ventas netas	42,157	43,776
Utilidad de operación	2,222	2,525
Utilidad neta (pérdida)	344.60	866.93
Activo total	48,177	44,072
Pasivo total	34,022	28,019

Fuente: Ranking las 500 empresas más importantes de México 2010 en: <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/07/08/empresas-500-2010> e Informe Anual 2011 CCM.

En el ranking de las 500 empresas 2010 Controladora Comercial Mexicana ocupó el lugar 31, mientras que en el ranking 2012 tuvo el 51.

¹³⁶ *“Comercí se prepara contra Walmart”*, [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML.

Por su parte **Chedraui** entre sus estrategias más importantes apunta a dos objetivos principales: ventas en poblaciones pequeñas y mantenimiento de rendimientos atractivos¹³⁷. Reconoce que la estrategia de precios bajos de Walmart impacta su mercado y afecta sus márgenes ya que Chedraui se ve obligada a bajar el precio de miles de productos diariamente con base en los tickets de sus competidores a través de su promoción. Por tal razón, parte importante del negocio del grupo gira en torno a su estrategia de precios, principalmente en poblaciones pequeñas¹³⁸ para ganarle terreno a Walmart, Soriana y Comercial Mexicana huyendo de las plazas donde estos participan para invertir en los mercados que llaman “desatendidos”. La empresa desea sumar establecimientos principalmente a través de su formato *Súper Chedraui*, aquel de menor tamaño porque apunta a poblaciones con menos de 25,000 habitantes, donde según cálculos hay unos 15 millones de clientes desatendidos o potenciales. En su prospecto de colocación en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) los ejecutivos de Chedraui exponen que el mercado mexicano de autoservicio es capaz de soportar 258 nuevas tiendas en poblaciones pequeñas.

Existe un indicador que mide la rentabilidad respecto de la inversión llamado ROIC y significa retorno de capital invertido (por sus siglas en inglés). En este sentido, Chedraui busca mantener rendimientos atractivos en capital invertido mientras implementa su estrategia de crecimiento. “La empresa disfrutaba de un rendimiento por encima del promedio de ROIC alcanzando 11.5% en 2009, el segundo después de Walmart, resultado de un buen desempeño al reducir gastos de operación, elevar la rotación de inventarios y reducir mermas o pérdidas”.¹³⁹

Uno de los retos más importantes para Chedraui es mejorar su posición competitiva tomando en consideración que Walmart abarcaba el 58% del mercado nacional en 2009 y, por tanto, representaba ventas mayores que las ventas combinadas de Controladora Comercial Mexicana, Organización Soriana y Grupo Chedraui. Gran parte de los recursos

¹³⁷ Se puede confirmar también en su Prospecto Final de colocación en la BMV

¹³⁸ “*Chedraui apunta a poblaciones pequeñas*”, [artículo en línea], México, Revista CNN Expansión en línea, año 2011, (citado en junio 2013), formato HTML, Disponible en CNN.

¹³⁹ Ibid.

de ésta última se han dirigido a la apertura de nuevas tiendas para aumentar sus ganancias y competitividad.

Cuadro no. 4.5 Valores Grupo Chedraui 2009 y 2011 (millones de pesos)		
Empleos generados	2009	2011
	26,535	36,052
Ventas netas	47,901	57,487 (México y EE.UU.) 45,318 (México)
Utilidad de operación	2,487	2,715
Utilidad neta	1,394	1,515
Activo total	26,414	37,122
Pasivo total	15,605	19,893

Fuente: Ranking las 500 empresas más importantes de México 2010 en: <http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/07/08/empresas-500-2010> e *Informe Anual 2011 Chedraui*.

En el ranking de las 500 empresas 2010 Grupo Comercial Chedraui ocupó la posición 37. Y en el año 2011, es decir, en el ranking 2012 ocupó el lugar 39.

La ANTAD confirma que las minoristas se esfuerzan por atraer a los consumidores en un entorno no sólo de gran competencia sino también de debilidad económica donde las crisis recurrentes afectan a la industria. Cabe mencionar que existen dos grandes modalidades de negocio que afectan la demanda del mercado detallista: las tiendas especializadas y el concepto *outlet*. Entre las tiendas especializadas encontramos aquellas que se dedican por ejemplo a las autopartes, electrodomésticos y artículos para el hogar, farmacias, especializadas en artículos para cocina, tiendas de deportes, zapaterías, ópticas, mueblerías, etc., que absorben también gran cantidad de mercado precisamente por dedicarse exclusivamente a un tipo de mercancía. Mientras que el concepto *outlet* relativamente nuevo en nuestro país se presenta en el mercado como un formato muy atractivo para el consumidor porque ofrece saldos y excedentes de producción lo que les permite dar precios muy bajos.

4.2.3. Destrucción de pequeños negocios.

Hemos hecho un recuento de las estadísticas más ilustrativas del impacto de Walmart en el sector detallista de México principalmente en relación a sus competidores de mayor peso en la industria, pero ¿cuál es la situación de los negocios pequeños que además representan a la mayoría de autoservicios afiliados a la ANTAD? pues de las 36 empresas en el rubro, 29 son pequeñas y medianas. Algunos datos estadísticos nos ayudarán a ampliar el panorama actual de los pequeños y medianos negocios:

“En 2010 en el país existían cinco millones 144 mil 56 unidades económicas que empleaban a 27 millones 727 mil 406 personas. Del total de empresas un 99% corresponde a micro y pequeñas empresas que emplean a su vez al 69% del personal ocupado del país.”¹⁴⁰ Es evidente la importancia que estas empresas tienen para la economía de México; no obstante, carecen todavía del apoyo por parte del Estado para crecer en tamaño y desarrollarse en los diversos sectores económicos. Entonces, todos aquellos autoservicios que también forman parte de los asociados de la ANTAD enfrentan una disminución de sus ventas frente a la presencia de Walmart en el mercado doméstico y no logran crecer y ampliar sus capitales así como sus puntos de venta.

Cuadro No. 4.6 Unidades económicas en México 2010

	TOTAL		Personal ocupado	Porcentaje
Unidades económicas	5,144,056	100%	27,727,406	100%
Microempresas	4,877,070	95.2%	11,673,646	45.6%
Pequeñas empresas	214,956	4.3%	4,434,010	23.8%
Medianas empresas	42,415	0.3%	4,356,330	9.1%
Grandes empresas	9,615	0.2%	7,263,420	21.5%

FUENTE: INEGI y Concamin reporte septiembre 2010

¹⁴⁰ INEGI y Concamin reporte septiembre 2010

Como puede verse en el cuadro anterior, las microempresas en 2010 representaban el 95.2% del total, las pequeñas el 4.3%, las medianas el 0.3% y las grandes, el 0.2%, lo que delata varias tendencias de la economía mexicana, por ejemplo, que la mayoría de las empresas en México no están creciendo a nivel local o nacional y que permanecen estancadas en tamaño y en desarrollo de sus respectivas industrias. Así mismo, como vimos previamente, ni siquiera las grandes empresas mexicanas pueden competir frente a corporaciones del tamaño de Walmart y perfilarse al menos a largo plazo como empresas transnacionales.

Otros pequeños negocios que se han estancado como resultado de la competencia desgarradora que ejerce Walmart en el país son las centrales de abasto y los mercados. De acuerdo con datos del INEGI, las cifras correspondientes a éstos formatos son las siguientes:

Cuadro 4.7 Centrales de abasto en México entre 1994-2008

	1994	2000	2004	2008
Aguascalientes	2	2	N.d.	3
Baja California	N.d.	N.d.	1	2
Baja California Sur	1	1	1	1
Campeche	0	0	0	0
Chiapas	1	3	N.d.	N.d.
Chihuahua	N.d.	N.d.	N.d.	N.d.
Coahuila de Zaragoza	N.d.	N.d.	2	N.d.
Colima	0	0	0	0
Distrito Federal	2	2	3	3
Durango	3	3	3	3
Guanajuato	3	5	3	14
Guerrero	2	2	2	2
Hidalgo	2	2	2	7
Jalisco	N.d.	N.d.	2	7
México	3	3	3	9
Michoacán de Ocampo	4	5	2	N.d.
Morelos	1	2	N.d.	3
Nayarit	2	N.d.	2	2
Nuevo León	3	N.d.	N.d.	3
Oaxaca	1	1	1	1
Puebla	2	2	3	3
Querétaro	1	1	1	1
Quintana Roo	1	1	1	2
San Luis Potosí	1	1	1	N.d.
Sinaloa	3	3	3	3

Sonora	3	N.d.	N.d.	3
Tabasco	1	1	1	1
Tamaulipas	2	N.d.	N.d.	N.d.
Tlaxcala	0	0	0	0
Veracruz de Ignacio de la Llave	6	6	5	4
Yucatán	1	N.d.	N.d.	N.d.
Zacatecas	2	2	2	2

Fuente: INEGI

De las 32 entidades federativas que conforman la República Mexicana, sólo en cuatro de ellas que son Guanajuato, Hidalgo, Jalisco y Estado de México ha aumentado el número de centrales de abasto desde 1994 a la fecha. En otros estados ni siquiera se ha registrado la presencia de este tipo de centros de comercio o no se encuentran los datos disponibles. El resto de las entidades ha mantenido entre 2 y 3 centrales en promedio desde 1994 hasta 2008.

Cuadro 4.8 Mercados públicos en México entre 1994-2008

	1994	2000	2004	2008
Aguascalientes	11	20	13	17
Baja California	No disponible	No disponible	No disponible	No disponible
Baja California Sur	7	5	5	No disponible
Campeche	35	35	37	41
Chiapas	62	111	No disponible	No disponible
Chihuahua	No disponible	No disponible	No disponible	No disponible
Coahuila de Zaragoza	No disponible	No disponible	7	No disponible
Colima	15	12	15	16
Distrito Federal	318	313	312	318
Durango	19	9	No disponible	6
Guanajuato	79	83	75	104
Guerrero	214	No disponible	260	252
Hidalgo	28	45	47	56
Jalisco	237	No disponible	133	140
México	380	494	593	652
Michoacán de Ocampo	95	120	No disponible	No disponible
Morelos	71	69	No disponible	61
Nayarit	24	No disponible	26	26
Nuevo León	21	No disponible	No disponible	No disponible
Oaxaca	121	145	167	167
Puebla	111	135	140	154
Querétaro	34	25	36	41
Quintana Roo	27	34	19	49
San Luis Potosí	No disponible	37	19	11
Sinaloa	48	43	51	44

Sonora	14	No disponible	No disponible	No disponible
Tabasco	86	86	66	49
Tamaulipas	21	No disponible	No disponible	No disponible
Tlaxcala	14	17	17	17
Veracruz	130	172	152	133
Yucatán	84	No disponible	No disponible	No disponible
Zacatecas	35	39	38	No disponible

Fuente: INEGI

Por lo que se refiere a los mercados públicos, la ubicación y cercanía de las colonias y el tamaño los hace más accesibles al consumidor, de ahí que todavía constituyan un importante lugar de abastecimiento principalmente de productos alimenticios básicos para las familias mexicanas.

Como puede verse en el cuadro anterior, seis de las ocho regiones en que se divide la República registraron un crecimiento en el número de este tipo de mercados. En la zona occidente, Jalisco y Colima sobresalieron; en la región oriente Hidalgo, Puebla y Veracruz; en el centro del país Guanajuato; en la zona metropolitana el Distrito Federal, Estado de México y Morelos tuvieron un crecimiento notorio en comparación con las otras regiones; al suroeste Guerrero y Oaxaca y en el sureste Tabasco, Campeche y Quintana Roo. Únicamente en el Estado de México aumentaron casi al doble el número de mercados entre 1994 y 2008, mientras que en la mayoría de los estados mencionados no creció el número de mercados y, por el contrario, otros han disminuido su número o se mantienen igual. Los mercados a nivel nacional han logrado sobrevivir al impacto que ejerce Walmart actualmente, aunque también es cierto que muchos consumidores han cambiado sus hábitos de compra y abandonaron los mercados por las tiendas de autoservicio y especialmente por varios de los formatos Walmart.

Existen asociaciones que apoyan a las pequeñas y medianas empresas del sector comercial en México. Todas las cámaras de comercio, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN); la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR); Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX); Cámara Nacional de

Comercio de la Ciudad de México (CANACO); Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A. C. (COMCE), que ofrecen variados mecanismos de ayuda a las empresas afiliadas, y de hecho también comparten objetivos con la ANTAD para fortalecer a industriales y comerciantes.

Algunas de sus funciones son las siguientes:

- Capacitar a los comerciantes asociados para encontrar soluciones a los problemas cotidianos,
- Asesoría y apoyo en la obtención de permisos,
- Asesoría respecto a sus obligaciones legales,
- Ayuda a los comerciantes para importaciones y exportaciones e intercambio con otros países,
- Representación de empresarios ante las instituciones públicas locales y federales,
- Conferencias, reuniones y cursos de capacitación sobre temas de interés comercial,
- Consultoría jurídica, soporte en casos de controversias mercantiles y arbitrajes,
- Impulsar el fortalecimiento del mercado interno
- Información sobre las Normas Oficiales Mexicanas (NOM's) y las circulares de Profeco
- Acceso a publicaciones sobre el sector¹⁴¹

4.4. La concentración del capital y sus consecuencias sobre el comercio

Las crisis que se generan en las economías nacionales como resultado de la intensa competencia parece precipitar la destrucción de los capitales más débiles. En el caso del sector del comercio detallista en México pareciera que la industria nacional no se recuperara del impacto de la gran transnacional de Walmart sino por el contrario, cada

¹⁴¹ Información de las páginas de las cámaras, notas y publicaciones en liga de sitio Antad: www.antad.net

ciclo de crisis y de supuesta recuperación en la industria detallista incrementa la tendencia hacia la concentración y centralización de capitales y ganancias, así como menores tasas de desarrollo para las empresas mexicanas dentro de la industria a corto, mediano y largo plazo.

El resultado del fenómeno transnacional es la centralización de capital por parte de las grandes corporaciones, es decir, la concentración de grandes flujos de capital en su forma dineraria acompañada por la fusión accionaria, productiva y financiera. Parte de su poder de concentración se debe al peso financiero de estas grandes corporaciones comerciales que tienen acceso a grandes flujos de crédito con tasas de interés preferenciales y grandes volúmenes de capital. Sin olvidar que este proceso de concentración de capital también se ha dado gracias a las reformas políticas y económicas llevadas a cabo en México desde el contexto neoliberal estudiado en el primer capítulo. La globalización neoliberal es sinónimo de acumulación y concentración porque su estrategia se enfoca a las modalidades de generación y apropiación de riqueza por parte de los monopolios y oligopolios transnacionales. Las consecuencias para el comercio tienen que ver no sólo con la modificación de la estructura del capital, sino también con la explotación del capital humano, monopolios, la privatización de los medios de producción y de los sectores económicos estratégicos.

Los monopolios y oligopolios en su mayoría representados por las grandes corporaciones multinacionales, centralizan el poder económico y están vinculados al sector productivo, financiero y comercial. Su compleja organización incluye su asociación estratégica con los grandes capitales extranjeros (pues así garantizan su presencia en el mercado internacional) mediante una interacción cada vez más intensa entre varios países, además de que su visión está determinada por los mercados mundiales con sistemas de comercialización, abastecimiento y desarrollo tecnológico a escala internacional.

La centralización de capital desde los años noventa ha crecido de manera extraordinaria, facilitando a las empresas que participan de ésta la posibilidad casi ilimitada de invertir simultáneamente en diversos sectores con la ayuda de los recursos financieros a los que

tienen acceso y a las tasas de interés preferenciales (aunque no se trate precisamente de inversión productiva o inversión en ciencia y tecnología). Esto no sucede así para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas, las cuales han quedado subordinadas a los grandes capitales y expuestas a la desarticulación y bancarrota.

Insisto en que la inversión extranjera funciona como medio de acceso de las empresas transnacionales a muy diversos mercados, está ligada estratégicamente al gran capital, a la tecnología de la información y de punta.

Básicamente, la centralización propicia la concentración de capital, poder, riqueza, tecnología y conocimiento en manos de una élite principalmente transnacional. Paralelamente a la expansión capitalista y sobreacumulación y su fácil acceso a la fuerza de trabajo, materia prima y recursos naturales de bajo costo, se generó una disminución de los salarios y por tanto en los ingresos y capacidad de compra de la sociedad. Surge el interrogante sobre el lugar que ocupa entonces la cuestión del bienestar social en la dinámica económica actual. Para la concentración y centralización del capital el principal problema se presenta cuando cae la tasa de ganancia porque impide continuar con los márgenes de producción, inversión, financiamiento y distribución, mientras que los problemas de pobreza, desempleo, crisis sociales pasan a segundo plano.

CONCLUSIONES

5.1. Walmart y el comercio detallista en México

Durante los últimos años el sector del comercio detallista en México se ha caracterizado por una serie de fusiones y adquisiciones entre empresas mexicanas con experiencia en el mercado doméstico y empresas extranjeras transnacionales. Es el caso de Walmart, la principal cadena de negocios detallista en Estados Unidos y Cifra, la empresa que todavía en los años noventa era la más importante de México. Ambas firmas se unen para constituir Walmart de México, sin embargo, el tamaño del capital estadounidense terminó absorbiendo a la mexicana Cifra debido a la imposibilidad de ésta última para conciliar proyectos de expansión con la transnacional a largo plazo.

La corporación responde a una visión determinada por los mercados mundiales y cuenta con una **extraordinaria red de logística en la cual la circulación de mercancías está organizada sistemáticamente**, con esquemas de comercialización y abastecimiento a escala internacional. Tal sistema logístico definitivamente mostró a las otras empresas del sector en México que debían modernizarse y actualizar sus propios sistemas para poder enfrentar la fuerte competencia, de alguna manera las otras tiendas de autoservicio tuvieron que aprender de forma obligada a innovar en sus procesos y servicios para subsistir.

Por ello se insiste en que las corporaciones transnacionales como Walmart terminan rediseñando el mapa del mundo en términos económicos y geopolíticos, redefinen los

patrones de consumo, organizan las cadenas productivas, determinan la dinámica de los acreedores, configuran las redes de proveedores y controlan los sectores y ramas económicas. Lo que se venía esbozando en el pasado, con el surgimiento de monopolios, se acelera, intensifica y se expande con las transnacionales que pasan a predominar no sólo en sus países de origen sino también en los países anfitriones.

Parte de su poder de concentración se debe al peso financiero de estas grandes corporaciones comerciales que tienen acceso a grandes flujos de crédito con tasas de interés preferenciales y grandes volúmenes de capital. Es parte de su visión empresarial, es decir, **acudir a mercados de valores financieros para capitalizarse** y canalizar recursos que se destinarán a mejoras en la operación del negocio pero también a su expansión. La inversión extranjera está acostumbrada a colocar sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y ésta también fue una lección aprendida por las empresas del sector detallista, las cuales comenzaron a cotizar en la BMV poniendo a la venta acciones de la empresa y así atraer inversionistas y recursos. De acuerdo con expertos bursátiles, el colocar acciones de forma pública automáticamente aumenta el valor de la empresa debido a tres aspectos importantes: 1) la legalidad de su gestión y el respaldo institucional de la CNBV y CONDUSEF, que va de la mano con la claridad en la información para todo el público inversionista; 2) la popularidad y el reconocimiento de marca que ofrece la inscripción en la Bolsa y 3) que sus títulos tienen liquidez.

Otro argumento a favor de éste mecanismo de capitalización reside en el fortalecimiento de la estructura financiera para la empresa, inicialmente porque se allega de mayores recursos financieros, pero también porque obtienen liquidez inmediata, se comparten y optimizan los costos, se reestructuran pasivos y se financia cualquier tipo de proyecto.¹⁴² En el mercado de valores se puede obtener el financiamiento necesario para los planes de desarrollo empresarial, el cotizar en la bolsa se considera como un esquema de financiamiento competitivo, el cual permite no sólo la expansión y crecimiento de la empresa sino también su modernización e innovación.

¹⁴² Página web Bolsa Mexicana de Valores BMV

Sin olvidar que este proceso de concentración de capital por parte de Walmart también se ha dado gracias a las reformas políticas y económicas llevadas a cabo en México desde el contexto neoliberal estudiado en el primer capítulo.

El caso Walmart es sólo un ejemplo del dominio que las empresas transnacionales ejercen sobre las diferentes industrias de la economía mexicana, se trata de un fenómeno que se extiende a la mayoría de los sectores económicos, un paradigma imperante dentro de la economía de libre mercado.

Aunque pueden existir coincidencias entre gobiernos nacionales, empresas y corporaciones transnacionales, en lo que se refiere a asuntos o negocios nacionales, regionales y mundiales, es evidente que las empresas transnacionales con mayor frecuencia están eludiendo gran parte de las imposiciones o limitaciones inherentes de los estados nacionales. La economía y la geopolítica de las transnacionales generalmente no coinciden con las de los estados nacionales, las filiales de las transnacionales son propiedad de la empresa matriz y no pueden integrarse a los planes nacionales de los países anfitriones y mucho menos pueden contribuir por cuenta propia a integrar las economías de los países en donde se ubican porque responden a los intereses de su casa matriz y a la gran corporación; es más, con frecuencia se disocian o incluso se enfrentan. Lo peligroso de esto es que cuando logran establecerse en las economías nacionales pueden difundir la ideología e intereses propios de su sistema, integrando así a las economías nacionales en la economía mundial de mercado, ya que a pesar de que en su estrategia toman en cuenta las particularidades nacionales tienden a uniformar los patrones del mercado donde sea que se implantan.

Con mucha frecuencia se observan problemas que llevan a limitaciones del principio de soberanía y autodeterminación nacional en el que se había fundado el Estado-nación y que con la presencia de empresas transnacionales parece tergiversarse.

El argumento anterior no pretende presentarse como una excusa para México y otros países en desarrollo respecto a argumentar que las carencias económicas de su propio

orden interno se deben a causas exclusivamente externas; únicamente lo identificamos como uno de los fenómenos o factor importante causante de los cambios en la dinámica económica de México, en particular, y de las relaciones internacionales en general. Lo importante aquí es preguntarnos dónde queda el proyecto nacional de desarrollo económico y social, o bien, **qué puede hacerse para que el anhelado desarrollo de una nación sea posible incluso en un contexto de economía de mercado sacando ventaja de las posibles externalidades positivas** que la misma pudiese ofrecer.

Hemos observado una evidente **incapacidad del Estado para controlar las problemáticas dentro de sus economías**, por lo que el panorama para la política económica nacional resulta desalentador.

En este sentido, cuando hago alusión a la incapacidad del Estado, me refiero a que las políticas públicas juegan un papel fundamental para aprovechar las **ventajas (externalidades positivas) que pudieran ofrecer la inversión extranjera, el libre comercio, la intensidad tecnológica y la presencia de grandes corporaciones transnacionales en los países**. Y que el Estado está obligado a tomar las medidas necesarias para asegurar el progreso de su nación. Por ejemplo, cuando se reformó la Ley de Inversión Extranjera en México una de las principales modificaciones normativas a la Ley en 1996 estableció que para determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades económicas sujetas a límites máximos no se tomaría en cuenta la inversión extranjera que fuera realizada a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano y por tanto que no se encontraran controladas por la inversión extranjera. Esta nueva categoría de inversión llamada "neutra" termina siendo una herramienta para disfrazar o incluso ocultar el verdadero peso de la IED en las actividades económicas sujetas a límites máximos de participación. ¿Cuál es entonces el sentido de establecer límites máximos de IED si la suma que se realiza para determinar el monto total de la misma no es exacta, no es la correcta, es, por el contrario, un dato erróneo?. Lo que se logra con esta disposición es burlar la propia ley, al utilizar a sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano como escudos de protección para impedir que la IED pueda identificarse claramente y así pueda filtrarse a cualquier

sector donde desee participar, todo ello simplemente con decir que se trata de una forma indirecta y no directa de participación de la inversión.

Supongo que fue correcto para la política económica de México desde finales de los ochenta buscar primero la estabilización económica, sin embargo, **el Estado sigue siendo incapaz de asegurar un crecimiento económico constante y sostenido**; por el contrario, siempre recurren al recorte de presupuesto en gasto social, afectando a la población de menores recursos¹⁴³. Entonces, la estabilización macroeconómica no puede seguir siendo la respuesta constante en la política mexicana a problemas de desarrollo económico.

Considero que parte importante del problema desde que se implementaron las reformas liberales en México, es decir, desde finales de los años ochenta, fue que se buscaron resolver los conflictos económicos inmediatos, con una visión a corto plazo. Entiendo que en parte se debió a las constantes crisis, no obstante, ha faltado una planeación sistemática para el desarrollo económico a largo plazo. Estos gobiernos se la han pasado estabilizando los precios, reduciendo los índices de inflación, recortando el presupuesto, poniendo en marcha políticas monetarias y cambiarias, etc., pero el objetivo del desarrollo económico de México que supuestamente sería el fin último de las reformas puestas en marcha no ha llegado, las crisis son recurrentes.

En cuanto a las estrategias de política, me parece correcto que primero se avoquen los gobiernos al logro de una política fiscal y monetaria sana y a la creación de infraestructura y servicios públicos. También el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas es imprescindible, por ejemplo, varias de las tiendas de autoservicio de la ANTAD son en su totalidad capital nacional y entran en la categoría de micro, pequeñas y medianas empresas y necesitan apoyo para fortalecerse.

La estabilidad de la economía es un concepto mucho más amplio que el crecimiento económico o estabilidad macroeconómica. Nos debe remitir más bien al concepto de

¹⁴³ James Petras, Henry Veltmeyer, Juicio a las Multinacionales: inversión extranjera e imperialismo, Editorial Popular, S. A., España, 271 págs. Pp. 163-164

desarrollo, cuando hay desarrollo lo más probable es que también se eleven las tasas de crecimiento, pero cuando hay crecimiento económico no significa que haya desarrollo económico y social. Es de sorprender que sabiendo esto nuestros gobernantes sigan cometiendo los mismos errores que debilitan la economía, demostrando una incapacidad del Estado para fortalecer desde dentro a sus industrias y empresas, que se ven envueltas en crisis ante la devastadora presencia de grandes corporaciones transnacionales.

No obstante, también es cierto que parte del impacto negativo de las empresas transnacionales en la economía mexicana **responde a la falta de inversión entre el empresariado mexicano**. Es un imperativo aumentar la inversión en México, ya sean las inversiones de forma directa o mediante casas de bolsa y mercados bursátiles. Pongo énfasis en tal necesidad debido a que la inversión es el mecanismo a través del cual se ensanchan los cúmulos de capital, se pueden incluir adelantos tecnológicos y en consecuencia se da un incremento de los niveles de productividad.

Las acciones de política industrial deben adoptar entre sus directrices la insistencia sobre la importancia de la inversión con el fin de fortalecer y desarrollar el mercado doméstico; incrementar la innovación y el intercambio de tecnología entre las diferentes industrias. De acuerdo con algunos estudios el incremento de la inversión engrandece los acervos productivos, lo que significa incluir máquinas y procesos productivos más desarrollados, es decir, incorporar progreso tecnológico, lo que se traduce en un aumento del nivel del ingreso nacional.

5.2. Limitaciones del Liberalismo económico

Respecto a la crítica sobre la adopción del pensamiento económico-liberal en las economías de América Latina y México, comparto la idea de Robert Gilpin¹⁴⁴ cuando enfatiza que, desde la óptica de este enfoque la economía no se avoca a la dinámica social, no es su quehacer la comprensión de la misma. De hecho, la economía separa lo

¹⁴⁴ Robert Gilpin, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Grupo Editorial Latinoamericano, Argentina, 1990 p. 57

económico de lo social y sus instituciones. El sustento de la economía de mercado o economía neoliberal lo constituye la teoría liberal que tiene como base la separación entre lo económico y lo social. De ahí que no conciben la necesidad de que las actividades económicas, la productividad y las ganancias del comercio se vinculen directamente con el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad, por esto la concepción liberal tiene una visión limitada del desarrollo económico entendido como el que genera un progreso social.

El liberalismo considera que las economías se conforman por individuos homogéneos, racionales e iguales en un contexto libre de problemas políticos y sociales, es decir, un mundo que no representa la realidad.

En cambio, "los nacionalistas económicos ponen el acento sobre el costo del comercio para los grupos y los Estados particulares y favorecen el proteccionismo económico y el control del Estado sobre el comercio internacional. Se pueden sintetizar sus críticas a la teoría liberal del comercio en tres categorías: 1) las consecuencias que tiene el comercio libre para el desarrollo económico y la división internacional del trabajo; 2) las ganancias relativas más que las absolutas (los efectos distributivos del comercio) y 3) el efecto sobre la autonomía nacional y el bienestar interno".¹⁴⁵

Ante la presencia de Walmart en el mercado mexicano vuelven a surgir cuestionamientos como los que teóricos nacionalistas hacían respecto al comercio libre y a la teoría liberal, resurgen dilemas como el de crecimiento económico versus desarrollo económico, la distribución de la riqueza o la autodeterminación nacional frente al poder supranacional de los actores sobre los gobiernos. De hecho, tales reflexiones son parte de la finalidad de esta tesis, que tiene como objetivo central analizar el fenómeno de las corporaciones transnacionales en la configuración de las relaciones internacionales actuales y su impacto en las economías nacionales.

Alexander Hamilton en el siglo XVIII ya planteaba la necesidad de construir capacidades locales fortaleciendo la industria nacional. Su teoría del desarrollo económico ponía énfasis en las manufacturas y la industrialización, de ahí que creara el concepto de

¹⁴⁵ Ibid., pp. 194-196

“sustitución de las importaciones”, haciendo referencia a que con la prosperidad de las manufacturas los países se vuelven autosuficientes, independientes y generan riqueza. Hamilton desde entonces enfatizó la importancia de contar con los elementos esenciales del suministro nacional y políticas que beneficiaran el desarrollo de la industria nacional, aspectos que desde mi punto de vista deben ser el pilar de la política económica de las naciones.

Si analizamos a detalle el trasfondo de la tesis mercantilista del siglo XVIII reformulada por Hamilton y el sustento de la estrategia de sustitución de importaciones, hallamos una propuesta lógica para el fomento al desarrollo económico. No parece descabellada la idea de que un país tome como pilares centrales para su crecimiento y desarrollo económico a la industrialización, la independencia económica y seguridad en el suministro o autoabastecimiento nacional. De hecho, lo que derribó e hizo inoperable el modelo de sustitución de importaciones en México y lo constatan los estudios de Marcos Kaplan, fue la corrupción política y el funcionamiento parasitario del aparato gubernamental, lo que muestra la incapacidad del Estado mismo en seguir una política enfocada al desarrollo económico.

El nacionalismo económico por su lado enfatiza las consecuencias negativas de la economía liberal en las naciones y aboga por el intervencionismo del Estado en la conducción de la economía. Desde mi punto de vista en el análisis nacionalista encontramos tres elementos clave para la búsqueda del ansiado desarrollo económico y que pueden rescatarse para efectos de su puesta en práctica: 1) la distribución de las ganancias del comercio y del crecimiento económico; 2) el énfasis en la industrialización interna para lograr independencia y seguridad nacionales y 3) una política comercial que favorezca la preservación y el desarrollo de la industria nacional.

“Otra limitación de la economía liberal es que su análisis tiende a ser estático. Aunque los economistas liberales han intentado desarrollar teorías del cambio económico y tecnológico, el liberalismo carece de

una teoría de la dinámica de la economía política internacional y tiende a asumir la estabilidad y las virtudes del statu quo económico.”¹⁴⁶

Para los liberales las variables sociales, políticas y tecnológicas no forman parte del objeto de estudio de la teoría económica, cuando son precisamente estos elementos el motor que genera el cambio y el progreso en las naciones. Además, como mencionamos en el capítulo primero, parece que no consideran la posibilidad de transitar de una economía en vías de desarrollo a una economía industrializada y desarrollada, como si los factores de producción fueran estáticos.

Liberalismo económico, mercado y Estado

Respecto a la idea de que el mercado es el principal asignador de recursos y que sus fuerzas los distribuyen de una manera más efectiva y eficiente que el Estado, no significa que concentrará los recursos hacia sectores o áreas clave para el desarrollo de la economía del país. No sólo se trata de dirigir recursos a las áreas más rentables sino más bien canalizarlos bajo el criterio de funcionamiento, estrategia, conocimiento y experiencia en sectores que impulsan a su vez a otros subsectores y representan a largo plazo una cadena productiva bien desarrollada, adecuada a las condiciones específicas del país y un motor de desarrollo para la industria nacional.

A pesar de que los economistas liberales o neoliberales creen en el progreso y éste a su vez constituye un elemento importante dentro del concepto de desarrollo económico, por lo general lo entienden como incremento de la riqueza per cápita, productividad neta, rentabilidad, etc., lo que no se aproxima al concepto de desarrollo económico y de bienestar a largo plazo.

De hecho el propio liberalismo reconoce que el comercio libre no es la mejor política para todos los países, señalan incluso que en ciertas circunstancias el liberalismo económico puede ser perjudicial para las naciones si no se complementa con políticas

¹⁴⁶ Ibid., p. 58

específicas/adecuadas. Además, la teoría señala que todos tendrán ganancias, pero algunos ganarán relativamente más que otros debido a sus capacidades locales y eficiencia, sumado a que no se ocupan de cuestiones como la equidad y la distribución de la riqueza, sino de aspectos como eficiencia, maximización y ganancias en absolutas. Sin embargo, los defensores del liberalismo siguen insistiendo en que el bienestar individual e internacional se logra mediante la especialización económica (considerando los costos comparativos) y el libre comercio, siguen atribuyendo el éxito económico a postulados básicos de la teoría liberal.

Consideremos entonces algunas de las limitantes de la teoría liberal: primero, se habla de las circunstancias para aprovechar los beneficios del comercio libre, éste no es favorable a todas ellas; segundo, y a pesar de que la tradición liberal apostó a separar la esfera económica de la política aceptan que las ganancias del comercio también son resultado de políticas apropiadas como la política de especialización; tercero, que los beneficios y ganancias del comercio son relativos porque unos ganarán más que otros, ponderando así la riqueza absoluta global.

Por lo que toca al mercantilismo: "Dentro de la relación entre Estado y mercado, hay un tema importante que se centra en la incidencia del mercado mundial en el desarrollo económico y el consecuente esfuerzo por parte de los Estados para controlar o al menos ubicarse en una posición que les permita influir en las reglas o regímenes que gobiernan el comercio, la inversión extranjera y el sistema monetario internacional, tanto como otros aspectos de la economía política internacional".¹⁴⁷

Se trata en general de la búsqueda del Estado por sobrevivir ante todos aquellos actores supranacionales del contexto global. Como señala Marcos Kaplan, se dan coacciones y límites en el exterior que influyen en los estados nacionales. Aquellos actores supranacionales de la actualidad, principalmente las empresas transnacionales y las instituciones financieras internacionales figuran en el contexto internacional como lo que denomina Kaplan "*centros de poder*" para las diferentes naciones. Esto quiere decir que la función propia de estos actores está orientada a la toma de decisiones fundamentales para los Estados, convirtiéndose en centros de dirección dictando tendencias y normas

¹⁴⁷ Ibid., p. 35

que deben ser consideradas en la formulación y ejecución de la política, economía y ciencia y tecnología de los países. Con todas estas medidas emanadas por los centros de poder se generan una serie de determinantes que establecen límites a las posibilidades de desarrollo económico de las naciones: "fijan límites a la productividad, a la capitalización, a la acumulación, al logro y uso de recursos actuales y potenciales de las economías latinoamericanas, a las posibilidades y alcances de la creación y redistribución progresiva del ingreso."¹⁴⁸

No obstante, insistimos en que ante tales circunstancias **crece la importancia del papel del Estado en su objetivo de reformular las estrategias y políticas nacionales respecto a la política económica**, el comercio exterior, la inversión, financiamiento, apoyo a proyectos, mayor intensidad tecnológica, empleo, etc.

De manera general, Marcos Kaplan señala el panorama que vive la acción política y el Estado durante el régimen económico de libre mercado dado que el Estado sufre una reorientación donde se reemplaza su intervencionismo y proteccionismo por la desregulación y libre entrada de IED, el libre comercio, la privatización y el retraimiento del gasto público en subsidios¹⁴⁹. Tal situación a mi parecer tuvo efectos catastróficos sobre dos aspectos fundamentales de la economía mexicana: la disminución de la inversión productiva por parte del Estado y la continua desaparición del papel del Estado como promotor y garante del desarrollo económico. Además de que con su debilitamiento, las corporaciones transnacionales al entrar en las economías cambian más fácilmente la estructura de las economías nacionales, también coaccionan a los otros participantes de las industrias, modifican los términos del intercambio y el comercio mismo.

Como bien indica Robert Gilpin: "El mercado constituye una poderosa fuente de cambio sociopolítico. Por lo tanto, ningún **Estado**, por liberales que sean sus preferencias, permite el desarrollo pleno **y no regulado** de las fuerzas del mercado."¹⁵⁰ Tal argumento parece ser una advertencia

¹⁴⁸ Marcos Kaplan, *El Estado Latinoamericano*, UNAM, México, 1996, p. 212

¹⁴⁹ *Ibid.*, p. 228

¹⁵⁰ Robert Gilpin, *op. cit.*, p. 34

a los gobiernos sobre la conveniencia de tomar la debida cautela al momento de adoptar el neoliberalismo como régimen de la política económica.

Ahora bien, lo que se debe hacer al respecto es recuperar el papel del Estado como máximo regulador de las fuerzas del mercado, porque al final la desregulación de éste es la que permite el uso de prácticas desleales por parte de Walmart. Porque es un hecho que la empresa estadounidense en México ha llegado al punto de agotar su modelo de crecimiento tan exponencial evidenciando de acuerdo con denuncias de soborno de la UNI-Global Union y del Centro de Investigación Labora y Asesoría, acciones de corrupción, soborno y violación de la ley, por parte de abogados, especialistas, dirigentes y académicos que han acordado participar activamente en la campaña global contra las prácticas de Walmart y su modelo de expansión.

Pareciera que **el Estado no se alcanza a regularizar, no logra recuperar esa facultad** organizadora de la política económica con la aplicación de normas y regulaciones específicas no sólo para el caso del sector detallista sino también dentro de todo el sector servicios del país. Porque los mercados se están expandiendo pero lo hacen de forma desigual, se polariza la sociedad y una manera de reorientar esa tendencia es con una debida regulación de los procesos, fines y limitantes.

Sin embargo, ante la necesidad de enfrentar un mercado cada vez más competitivo, el empresariado mexicano también es responsable de cooperar en el desarrollo de las industrias y los servicios. Se invita a todos los empresarios del país a reflexionar seriamente sobre la importancia de la **inversión** y tener la idea de que es conveniente dejar de lado las antiguas formas de organización empresarial y adoptar y reestructurar nuevos procesos y estrategias que les den la posibilidad de permanecer en el mercado como una opción viable Debe pensar en adaptarse a las nuevas circunstancias, en ser flexible en las áreas donde necesita transformarse y capaz de reorganizar su estructura, se trata de un proceso gradual de cambio, que significa también innovación.

En este sentido, el Banco Interamericano de Desarrollo afirmó que la importancia económica, sumada a la potencial flexibilidad y capacidad innovadora de las PyMEs hacen que tales agentes económicos sean un instrumento privilegiado para mejorar la competitividad de las economías de la región latinoamericana.

Las empresas del sector detallista en México tradicionalmente era de tipo familiar, sin embargo, tal vez de manera tardía, se han percatado de la necesidad de su transformación, de las ventajas que conlleva el unir esfuerzos para afrontar la propia subsistencia dentro de un mercado avasalladoramente competitivo. Una consecuencia de la economía global es precisamente generar una nueva concepción de las cosas y motivar a que los empresarios comiencen a cambiar de visión y consideren viable un cambio de estrategia en la manera de organizarse, invertir para crecer y modernizarse e incluso formar encadenamientos o *clusters* industriales en México.

¿Qué están haciendo otros al respecto?

La experiencia de otras economías considera que las PyMEs establecidas en aglomeraciones geográficas con actividades económicas altamente relacionadas tienen más posibilidades de desarrollarse y presentarse como alternativa sustentable.

Por ejemplo, en la reunión de la OCDE en Bologna sobre políticas de PyMEs se realizaron recomendaciones sobre formar clusters ya que mediante éstos se establecen “ambientes para la innovación y la competitividad de las PyMES”. Se trata de articulaciones productivas en sus líneas horizontales y verticales, es decir, dentro del mismo sector entre empresas pequeñas, medianas y grandes y con los sectores soporte y proveedores.

Un estudio sistemático sobre la historia de las empresas así como de sus principales características ayuda a identificar sus problemáticas más importantes para buscar su

nuevo escenario en la economía mundial sin perder de vista su individualidad caracterizada por sus orígenes.

Otra recomendación ante este tipo de problemas es la asociación entre empresas del mismo giro o de actividades complementarias.

La organización sindical y social se configuran también como alternativas para crear una red encargada de la denuncia de prácticas desleales e ilegales de Walmart en materia laboral, comercial, etc. Uni-Global Unión en Estados Unidos es un ejemplo de este tipo de organizaciones que llevan a cabo seminarios informativos, juntas, difunden y establecen cursos de acción para sus inconformidades.

Existen muchos retos en la configuración de las relaciones internacionales actuales, fenómenos que afectan lo nacional, lo regional y local. Las conclusiones presentadas en este trabajo nos muestran que las implicaciones perjudiciales de la presencia de Walmart en México se deben principalmente a la falta de acciones por parte del Estado y del propio sector empresarial del comercio detallista, y nos invita a reflexionar sobre la importancia de comenzar aquella reestructuración y cambio de concepción.

BIBLIOGRAFIA UTILIZADA

SMITH, Adam, (1991) *Origen y naturaleza de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1776.

Marx, *El Capital*, Tomo I. México, Fondo de Cultura Económica, 1867. Edición 1: 1946, Edición 2: 1959, Reimpresión 25: 1995) (en Español).

Kaplan, Marcos, *El Estado Latinoamericano*, México, UNAM, 1996.

GILPIN, Robert, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Argentina, Grupo Editorial Latinoamericano, 1990.

Samuelson, P., y Nordhaus, W. D., *Economía*, España, MacGrawHill, decimoséptima edición, 2002, 701 págs.

David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, México, FCE, **1817**.

David Held, et. al., "*Corporate Power and Global Production Networks*", En: *Global Transformations*, California, Stanford University Press, 1999, 540 págs.

Rosas, Maria Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Porrúa, 1999, 478 págs.

IANNI, Octavio, *Teorías de la Globalización*, México, Siglo XXI, Centro de Estudios Interdisciplinarios-UNAM, 1997.

Theotonio dos Santos, *De la Dependencia al Sistema mundial. Balance y Perspectivas*, México, UNAM-CIICH, 1999.

MESA, R., *Teoría y práctica de Relaciones Internacionales*, Madrid, Editorial Taurus, 1977.

Keohane, Robert, *Instituciones Internacionales y Poder Estatal*, Grupo Editor Latinoamericano, 1993.

Ayala Espino, José, *Instituciones y Economía. Una introducción al Neoinstitucionalismo*, México, FCE, 1999.

Basañez, Miguel, *La lucha por la hegemonía en México*, México, Siglo XXI, 1994.

Ortíz Wadgymar, Arturo, *El fracaso neoliberal en México*, México, Nuestro Tiempo, 1989.

Kaplan, Marcos, "El Estado Latinoamericano: entre la crisis y las reformas", en *El papel del derecho internacional en América: la soberanía nacional en la era de la integración regional*, IIJ, *Serie Estudios de Derecho Internacional Público* Num. 25 México, UNAM, 1997, 454 pp.

Kaplan, Marcos, *Formación del Estado Nacional en América Latina*, 1a. edición, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969, Buenos Aires, Amorrortu Editores, 3a. edición, 1983

John D. Daniels, Lee. H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan, *Negocios Internacionales*, Décima edición, Pearson Prentice Hall, 2004.

Luis Rubio, coord.. *Políticas Económicas del México Contemporáneo*, México, FCE, 2001, 430 pág.

Gonzalez Garcia, Juan, *La política económica en México y China*, México, Universidad de Colima, 2009, 145 págs.

Petras, James y Veltmeyer, Henry, *Juicio a las Multinacionales: inversión extranjera e imperialismo*, España, Editorial Popular, S. A., 271 págs

Galtung, Johan. *Teoría y métodos de investigación social*, Tomo I y II. Buenos Aires, Editorial universitaria, 2da edición, traducción de Edmundo Fuenzalida Faivovich, 1969, 603 págs.

Goode, William y Hatt, Paul K. *métodos de investigación social*, México Editorial F. Trilla, 2da. Edición, 1970. 460 págs.

Castells, Manuel, *La Era de la Información. La Sociedad Red*, México, Siglo XXI, 4ª Edición, 2002.

Berzosa, Carlos, *Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI*, España, Nivola ediciones, 2002.

Méndez Silva, Ricardo, *El Régimen Jurídico de las Inversiones Extranjeras en México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1969.

Cohen, Daniel, *Riqueza del mundo, pobreza de las naciones*, México, FCE, 1998.

Lozoya, Jorge y A. K. Bahattacharya, *Finanzas y nuevo orden económico internacional*, México, Nueva Imagen, 1981.

Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, México, McGraw Hill, 2ª edición, 1992.

Kemp Murray, C. *International trade and national welfare*, London, Routledge, 2001, 216 págs.

Amin, Samir, *El Eurocentrismo. Crítica de una Ideología*, México, Siglo XXI, 1989.

Torentino, Estrella, "Transnational rules for transnational corporations: what next?" En: *Global Instability. The Political Economy of the world economic Governance*, Jonathan Michie y John Grieve Smith, London: Routledge, 1999.

Cardoso, F. H. y Enzo Faletto, *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. México, Siglo XXI. 1988.

Dobb, Maurice, *Economía política y capitalismo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1945.

Baldwin, R. E.; et. al., *Market Integration Regionalism and the Global Economy*. Cambridge, Cambridge University Press, 1999.

Montaña Mora, Miguel, *La OMC y el Reforzamiento del Sistema GATT*, España, Ed. McGraw Hill, 1997.

Quintana A., Elvia, *El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política*, México, Ed. Porrúa, 1989.

Márquez, Javier, *Comercio Internacional*, España, FCE, 1955.

LOWENTHAL, A. y TREVERTON, G. (Comps.). *América Latina en un Mundo Nuevo*. México, Fondo de Cultura Económica, 2001.

OECD, *Trade Liberalisation Policies in Mexico*, 1996, 157 pág.

Aguilar, G., Fried, C. E., et. Al., "El Capítulo 19 del TLCAN" En: *Comercio a Golpes. Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional bajo el TLCAN*, México, Ed. Porrúa, 1997.

Cruz Miramontes, Rodolfo, "El Capítulo XIX del Tratado Trilateral de Libre Comercio" En: *Prácticas Desleales del Comercio Internacional*, México, UNAM, 1995.

Krugman, P. y Obstfeld, M., *Economía Internacional. Teoría y Política*, España, McGrawHill. 4ª Edición, 1999.

Arroyo Pichardo, Graciela, *Metodología de las Relaciones Internacionales*, UNAM, Oxford University Press, México, D.F., 1999 pp.165

DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS Y PÁGINAS EN INTERNET

Dussel Peters, Enrique, *La Inversión Extranjera en México*, [documento en línea], Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile, Publicación Naciones Unidas CEPAL, octubre 2000, (citado: febrero 2012) Serie: Desarrollo Productivo, no. 80, Disponible en internet: <http://www.eclac.cl/>

Timothy P. Kessler, "Capital político: política financiera mexicana durante el gobierno de salinas", (Publicación en Línea) Foro Internacional, vol. 39, No. 2/3 (156/157), Abril - Septiembre, 1999, publicado por [El Colegio De Mexico](#), (citado en noviembre 2011), disponible en: <http://www.jstor.org/stable/27738944>, pag 228-265.

"Panorama de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe", en: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 2009*, (Documento en línea) CEPAL, 2009, (citado en mayo 2011), Disponible en: <http://www.eclac.cl/>

UNCTAD, *World Investment Report 2004, The shift towards services*, (Documento en línea), New York, United Nations Publication, 2004, (citado en noviembre 2011), Disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>

UNCTAD, *World Investment Report 2007, Transnational Corporations*, (Documento en línea), New York, United Nations Publications, 2007, (citado en noviembre 2011). Disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>

UNCTAD, *World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, (Documento en línea), New York, United Nations Publications, 2008, (citado en mayo 2011). Disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>

UNCTAD, *World Investment Report 2010, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, (Documento en línea), New York, United Nations

Publications, 2008, (citado en mayo 2011). Disponible en:
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1530&lang=3>

CEPAL, *Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales*, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información publicada en América Economía, Edición anual 1997-1998. (citado en mayo 2011) Disponible en: <http://www.eclac.org/>

CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Informe 2009*, (Documento en línea), CEPAL, 2009, (citado mayo 2011) ,Disponible en <http://www.eclac.org/>

CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Informe 2011*, (Documento en línea), CEPAL, 2011, (citado mayo 2011) ,Disponible en <http://www.eclac.org/>

ANTAD, *Información General, Datos y Estadísticas, de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A. C. (ANTAD)*, (página web en línea), Disponible en: <http://www.antad.net/index.php>

Información Comercial Mexicana, (página web en línea), Disponible en: <http://www.comercialmexicana.com.mx/main.aspx>

Información Soriana, (página web en línea), Disponible en: <http://www1.soriana.com/default.asp?p=4>

Información Chedraui, (página web en línea), Disponible en: <http://www.chedraui.com/>

500 empresas dan empleo a poco más de 3 millones de personas en **México**, (artículo en línea), el ranking **"Las 500 Empresas más Importantes de México"**, revista **Expansión**, **En: CNN México, Ciudad de México, 2010, (citado en mayo 2011) Disponible en:** <http://mexico.cnn.com/nacional/2010/06/22/las-500-empresas-mas-importantes-emplean-a-32-millones-de-mexicanos>

Noticias CNN México, (página web en línea), Disponible en <http://mexico.cnn.com/>

Ley de Inversión Extranjera Directa, reforma 2001

Ley de Inversión Extranjera Directa, reforma 2006

Presidencia de la República, (sitio oficial en línea), Disponible en:
<http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/>

Secretaría de Economía, (sitio oficial web en línea), Disponible en:
http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Industria_y_Comercio

<http://www.concanaco.com.mx/comercio-concanaco-servytur/comercio-interior/nota-economica/347-nota-economica-133.html> - SEPTIEMBRE 2010

<http://coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/num15.html>

<http://www.camaradecomerciodemexico.com.mx/>

<http://www.inegi.org.mx/>

Estudio económico de América Latina y el Caribe 2009-2010, (Documento en línea), CEPAL, cuadernillos, MÉXICO, 2010. Disponible en: <http://www.eclac.org/>

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2009, (Documento informativo en línea), CEPAL. Disponible en: <http://www.eclac.org/>

La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe (Documento en línea), Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Serie Anual, 2010. Disponible en: <http://www.eclac.org/>

Información Walmart (página web en línea), Disponible en:
<http://www.walmartmexico.com.mx/>

Ley de Inversión Extranjera Directa, Diario Oficial de la Federación 27 de diciembre de 1993, Última reforma publicada DOF 20 de agosto de 2008.

Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2010, estadísticas económicas, (boletín en línea), CEPAL, Disponible en: <http://www.eclac.org/>

Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2010, estadísticas sociales, (boletín en línea), CEPAL, Disponible en: <http://www.eclac.org/>

Tax treatment of international takeovers/mergers, (nota informativa en línea), International Chamber of Commerce, ICC, Document No. 180-507 CPI/amu 14 January 2010.

Handbook of Statistics 2009, UNCTAD, Publicaciones Naciones Unidas, Nueva York, ISBN 978-92-1-012074-6.

Secretaría de Economía, (sitio web oficial), Disponible en:
http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadistica

<http://www.oecd.org/>

UNCTAD, Trade and Development Report, 2010, United Nations Publications, New York, disponible en: <http://www.unctad.org>

UNCTAD, Trade and Development Report, 2001, United Nations Publications, New York, disponible en: <http://www.unctad.org>

UNCTAD, Trade and Development Report, 2004, United Nations Publications, New York, disponible en: <http://www.unctad.org>

UNCTAD, Trade and Development Report, 2008, United Nations Publications, New York, disponible en: <http://www.unctad.org>

TESIS

WALMART en el mercado de tiendas de autoservicio en México 1994-2004. EDICION 2006
Facultad de Economía 001-00821-E3-06

Las tiendas de autoservicio del sector público EDICIÓN 1993
Facultad de Economía 001-00821-B3-1993-2.