

01082
2
2g

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO
DOCTORADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS**

***PRIVATIZACIÓN, REFORMA ECONÓMICA Y GRANDES
EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA.***

TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

J. GREGORIO VIDAL BONIFAZ

ASESOR DE LA TESIS: DOCTOR ARTURO GUILLÉN

MÉXICO, D. F., 1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

27-4175



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Título de la tesis:

PRIVATIZACION, REFORMA ECONOMICA Y GRANDES EMPRESAS EN AMERICA LATINA

Grado y nombre del tutor o director de tesis:

DOCTOR ARTURO GUILLEN ROMO

Institución de adscripción del tutor o director de tesis:

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA. UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA 1, PALAPA

Resumen de la tesis: (Favor de escribir el resumen de su tesis a máquina, como máximo en 25 renglones en un espacio, sin salir de la extensión de este cuadro.)

Los estudios sobre la desregulación financiera internacional y la ampliación del endeudamiento externo de los países del tercer mundo son numerosos. También aquéllos en que se vincula el crecimiento de los mercados financieros con la financiarización de las actividades económicas. Sin embargo, el análisis de los vínculos entre las corrientes de inversión extranjera directa, la conglomeración económica y las privatizaciones está poco desarrollado. Este es el objeto de estudio de la tesis. En el texto se analiza que no obstante la instrumentación de un conjunto de políticas ampliamente homogéneas en América Latina existen resultados diversos; como también varios intereses y condiciones en el proceso de incursión de la inversión extranjera. En algunos casos se definen las condiciones de inversión a partir de una disputa por los mercados, antes que buscar una ampliación de la capacidad de producción o el uso de materias primas o energéticos disponibles.

Posteriormente, se expone que las grandes empresas del área están obligadas a buscar una posición en los mercados internacionales. La articulación entre esta opción y el fortalecimiento de una estrategia exportadora desde sus países de origen no es evidente.

Finalmente se avanza en la hipótesis de que si en el ámbito de lo público domina la transformación en el de las grandes empresas se impone la inestabilidad, en particular para el segmento con matriz en América Latina.

LOS DATOS ASENTADOS EN ESTE DOCUMENTO CONCUERDAN FIELMENTE CON LOS REALES Y QUEDO ENTERADO QUE, EN CASO DE CUALQUIER DISCREPANCIA, QUEDARÁ SUSPENDIDO EL TRÁMITE DEL EXAMEN

Fecha de solicitud: 03/02/2000

Firma del alumno

Acompaña los siguientes documentos.

- Nombramiento del jurado del examen de grado
- Aprobación del trabajo escrito por cada miembro del jurado
- Copia de la última revisión de estudios
- Comprobante de pago de derechos por registro del grado

Biblioteca del Plantel

Biblioteca Central

INDICE

INTRODUCCION	3
1. LA REFORMA ECONOMICA Y EL WASHINGTON CONSENSUS	19
1.1 REFORMA ECONOMICA Y CRISIS ESTRUCTURAL	21
1.2 LA REFORMA ECONOMICA: EL WASHINGTON CONSENSUS Y AMERICA LATINA	32
APENDICE AL CAPITULO 1	47
2. AMERICA LATINA Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	57
2.1 LA ECONOMIA: LA PERSISTENCIA DE LA DIVERSIDAD	58
2.2 LA ECONOMIA INTERNACIONAL: AJUSTE Y REGIONALIZACION	75
2.3 ECONOMÍA Y POLITICA: LOS OTROS CONTENIDOS DE LO DISTINTO.	87
APENDICE AL CAPITULO 2	97
3. AMERICA LATINA, LA ECONOMIA INTERNACIONAL Y EL ORIGEN DE LA CRISIS. NOTAS SOBRE EL PUNTO DE PARTIDA	107
3.1 LAS TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LA CRISIS. UN ACERCAMIENTO A LA CUESTION DE LOS ORIGENES	108
3.2 LA EXPANSION DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITAL Y LA DESARTICULACIÓN DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS. DEUDA, INVERSIÓN DIRECTA, APERTURA Y DESREGULACION.	116
4. SOBRE LA GESTION ESTATAL. HISTORIA, CONTINUIDAD Y CAMBIO	135
4.1 ESTADO Y ECONOMÍA EN LA EXPERIENCIA DE AMERICA LATINA	137
4.2 ESTADO Y LIBERALISMO EN AMERICA LATINA. SOBRE LOS LIMITES HISTORICOS Y LA CUESTION DE LAS IDEAS.	156
4.3 ESTADO Y DEUDA PUBLICA. LAS NUEVAS FORMAS DE AMPLIACIÓN DE LA ACCION ESTATAL	174

5. SOBRE LAS PRIVATIZACIONES EN AMERICA LATINA	181
5.1 EL PROCESO DE PRIVATIZACIONES	182
5.2 LAS PRIVATIZACIONES EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA	194
5.2.1 CENTROAMÉRICA Y ALGUNAS ECONOMÍAS DE TAMAÑO MEDIO DE AMÉRICA DEL SUR: PRIVATIZACIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO.	195
5.2.2. VENEZUELA: PRIVATIZACIÓN Y PETRÓLEO.	200
5.3 LAS PRIVATIZACIONES EN MEXICO, BRASIL Y ARGENTINA	203
5.3.1. MÉXICO	203
5.3.2. BRASIL	215
5.3.3. ARGENTINA	228
5.4 LAS PRIVATIZACIONES Y LA REFORMA ECONOMICA	235
APENDICE AL CAPITULO 5	243
6. LAS PRIVATIZACIONES Y LAS TRANSFORMACIONES EN LAS GRANDES EMPRESAS. LA CONTINUIDAD EN EL PROCESO DE CONCENTRACION ECONOMICA	247
6.1 COMPRAS, FUSIONES, REPARTO DE LOS MERCADOS Y CAMBIOS EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL	248
6.2. GRANDES EMPRESAS, PRIVATIZACIONES Y DISPUTA POR LOS MERCADOS EN AMERICA LATINA	268
6.3 EL AVANCE DE LA REFORMA ECONOMICA, LAS GRANDES EMPRESAS Y EL ESTADO: LOS NUEVOS DETERMINANTES	285
6.4. A MANERA DE CONCLUSIÓN	
APENDICE AL CAPITULO 6	295
BIBLIOGRAFIA	323
HEMEROGRAFIA	330

INTRODUCCION.

El primero de enero de 1984 la American Telephone and Telegraph(ATT) fue desmantelada. El antiguo monopolio se dividió en 7 empresas regionales que conservaban en ese momento el monopolio de la telefonía local alámbrica y una octava compañía que opera las largas distancias interregionales e internacionales. Esta última conserva la razón social de ATT. La nueva ATT realiza inversiones en el extranjero, adquiriendo el 25 por ciento de Olivetti. La competencia en el mercado de larga distancia cuenta con MCI, GTE-Sprint y US Telephone en los Estados Unidos. En el extranjero destaca inicialmente France Câble que efectúa inversiones en el exterior. Desde entonces se creó un nuevo y diverso espacio de competencia entre los capitales vinculado a los nuevos desarrollos técnicos, pero también ligado al curso que ha tomado la inversión extranjera y el traslado en la propiedad de activos. Es este hecho el que modifica la acción estatal en la economía e implica que ciertos grupos de capitales tienen nuevas esferas para crecer y multiplicar su fuerza.

Hoy, las empresas telefónicas incluyen la telefonía inalámbrica, la comunicación por Internet, el desplazamiento de datos e imágenes por las redes y la vinculación con la televisión. Las redes físicas se completan con las creadas a través de los satélites e incluyen la informática. En 1984 Reagan les dijo a los gobiernos europeos que "debían abrir sus mercados". En Europa avanzan las discusiones para liberalizar el mercado de las telecomunicaciones. En Inglaterra el

discurso de las privatizaciones tenía años que era gobierno y estaba vendiendo las empresas estatales. Como sostiene Gérard de Selys, “el desmantelamiento de la ATT y la destrucción de su monopolio constituyen el debut de la ola de liberalización (destrucción de los monopolios públicos) de las telecomunicaciones en el mundo.”¹ Este comienzo de la ola liberalizadora pronto abarco otras esferas de la economía y un discurso que apoyaba la privatización sin excepciones se volvió dominante.

En el año de 1981 el gobierno de Margaret Thatcher colocó el 50 por ciento de las acciones de la firma Cable & Wireless, que estaba integrada por varias compañías que ofrecían servicios e instalaciones en telecomunicaciones principalmente en el extranjero, no obstante que también era propietaria de Mercury, firma que recién había obtenido su licencia para operar y contaba con un sistema de telecomunicaciones que competía con el de British Telecom.² Las privatizaciones de empresas públicas en Gran Bretaña habían comenzado. Es importante considerar que para el año de 1979, cuando los conservadores ganan las elecciones en el parlamento de Gran Bretaña su plataforma electoral contemplaba la reducción del gasto público, pero no se proponía ninguna política en materia de privatización de empresas públicas. Para ese momento las empresas estatales en el Reino Unido eran dominantes en energía, comunicaciones, siderurgia, construcción naval y transportes. Sin embargo, las privatizaciones comenzaron de inmediato, con colocaciones minoritarias.

¹ Gérard de Selys, Privé de public, Editions EPO, Bruxelles, 1995, p.56.

² Véase Jacques Rogozinski, La privatización de empresas paraestatales, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 14.

En 1981 se realizó la primera privatización importante, al vender British Aerospace, principal productor de aviones y partes militares y civiles en el Reino Unido. El primero de abril de 1984 se registra la compañía British Telecommunications PLC como una sociedad privada que puede cotizar en bolsa. El 10 de abril, la Cámara de los Comunes aprueba el proyecto de ley que desnacionaliza la red de telecomunicaciones. En agosto del mismo año los activos y pasivos de BT son transferidos a BT PLC. En noviembre se colocan más de 3 mil millones de acciones que corresponden al 50.2 por ciento del capital de la firma. La venta se realiza subvaluando las acciones hasta por una cantidad total de 1 300 millones de libras en los días inmediatos a su colocación, con lo que se realiza una transferencia neta favor de los compradores de aproximadamente 65 libras por acción con cargo a los contribuyentes.³ En los años siguientes otras empresas estatales se vendieron en la Gran Bretaña. El proceso se estaba extendiendo y a finales de 1984, en el mes de diciembre, el parlamento de Japón aprobó una ley sobre el servicio de telecomunicaciones que incluía vender el 35 por ciento del capital de la empresa estatal Nippon Telephone and Telegraph en tres tramos durante los años de 1986 a 1988.

Así, durante los años ochenta y principios de los noventa la venta de activos estatales se realiza en diversas economías desarrolladas como Nueva Zelanda,

³ Gérard de Selys, *op. cit.*, p. 57. En el texto de Jacques Rogozinski también se establece una situación semejante que caracterizó el programa de privatización inglés. El autor sostiene: "Uno de los aspectos que comúnmente se ha destacado sobre el proceso de privatización inglés señala el éxito alcanzado a través de la diversificación de la propiedad. Al respecto, es importante indicar que el programa de venta de empresas, por sí mismo, no fomentó dicha diversificación, sino que sencillamente abrió las posibilidades para que el público en general, y no sólo los empleados, adquirieran las empresas. Para lograr esto, en muchas ocasiones se subvaluó el precio de las acciones, lo cual condujo a que el gobierno no colocara las empresas de acuerdo con su valor real de mercado. De este modo, lo que se le denominó 'diversificación de la propiedad' se convirtió en una medida que representó un alto costo financiero para el sector público". (Jacques Rogozinski, *op. cit.*, p. 16. El entrecomillado es del autor).

Japón, Reino Unido, pero también incluye algunas operaciones en Francia, Italia y Alemania.⁴ Como en el caso de Inglaterra, no es un programa o una propuesta de programa que estuviese presente en las plataformas de los gobiernos al principio de los años ochenta. Entre los partidos que ganaron elecciones en esos años no era una tarea a desarrollar y por el contrario en algunos países se estaban realizando algunas importantes nacionalizaciones. Para ese momento, en las más diversas economías, las inversiones en telecomunicaciones corrían a cuenta de empresas públicas, lo mismo en Inglaterra, que en Japón, en México o en Argentina.

En Francia las nacionalizaciones adquieren un impulso drástico hacia el año de 1982 e incluyen a varios de los más importantes bancos del país, empresas de comunicaciones, energía y petroquímica. En 1982 se nacionalizan Alcatel-Alsthom, Saint-Gobain,, Usinor-Sacilor,, Rhône-Poulenc, Matra-Hachette y Havas entre otras. Varias de estas compañías comienzan a ser privatizadas en 1987. Entre los bancos nacionalizados en 1982 están BNP y Paribas, cuyas privatizaciones comienzan en 1987.⁵ En México, vinculado al problema de la deuda pública externa con acreedores privados y a la fuga de capitales, el gobierno en 1982 nacionaliza la Banca. En un principio la expropiación "parece

⁴ "Las privatizaciones, como porcentaje del producto interno bruto, representaron, de 1980 a 1991: más del 13 por ciento en Nueva Zelanda, cerca del 12 por ciento en Reino Unido, más del 4 por ciento en Portugal, más del 3 por ciento en Japón, cerca del 1 por ciento en Francia, Italia y Turquía (...) Si tomamos en cuenta activos, valor agregado e inversiones, el peso económico del sector público como porcentaje del conjunto de las empresas paso, de 1985 a 1991, de cerca del 24 por ciento a cerca del 17.5 por ciento en Francia, del 12.5 por ciento al 6.5 por ciento en Reino Unido, de 12 a 9 por ciento en España, de un poco más a un poco menos del 20 por ciento en Italia, de 13 a 12.5 por ciento en Alemania del Oeste y de un poco más del 15 por ciento a menos del 13 por ciento en el conjunto de la CEE (Comunidad Económica Europea)". Bulletin Générale de Banque, núm. 341, Bruxelles, juillet-août, 1993. Citado por Gérard de Selys, op. cit., p. 11.

⁵ Véase Privatisées, Guide 1996, Editions Inventaire & Patrimoine, 1995.

incluir todos los activos propiedad de los grupos privados". Después, los hechos toman otro curso y diversos capitales se reorganizan y crecen a partir de los términos en que varios activos no bancarios que eran parte de los grupos nacionalizados regresan a manos privadas.

En los años inmediatos siguientes, las privatizaciones cobran fuerza en sectores que no habían sido necesariamente nacionalizados en los últimos años, como es el caso de las empresas de telecomunicaciones. Los más diversos países asumen esta política y los organismos financieros internacionales plantean cada vez con mayor firmeza que se trata de una medida que debe ser parte de los programas de ajuste y cambio estructural instrumentados en los países subdesarrollados. En los años noventa la situación ha cambiado de manera importante al punto de que el BM elabora su informe de 1997 sobre el tema del Estado y sostiene la necesidad de replantear su papel enfatizando que no puede ser un agente directo del crecimiento. El Banco Mundial (BM) afirma que la reducción de la presencia estatal excesiva contiene dos enseñanzas fundamentales que "la liberalización de los mercados permite a los nuevos participantes crear empleos y riqueza. También alivia las dificultades de la privatización (...) La segunda, aunque es necesario que el Estado sobredimensionado tenga menos bienes de su propiedad, y si bien no hay ninguna razón económica convincente para que las industrias de bienes comerciales sigan siendo de propiedad estatal, no hay un momento preciso del programa de reforma que pueda considerarse como 'el más indicado' para iniciar la privatización".⁶

⁶ Banco Mundial, El Estado en un mundo en transformación, Informe sobre el desarrollo mundial 1997, Washington, 1997, p. 73.

Mas allá del discurso, lo cierto es que este organismo, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el propio Banco Interamericano de Desarrollo(BID) han estado elaborando propuestas de política económica que indican la necesidad de avanzar en las privatizaciones por ejemplo en los países de América Latina. Después del denominado efecto tequila ha sido una de las recomendaciones hechas al gobierno de México que lo llevaron a reconsiderar inmediatamente la cuestión de la privatización de la petroquímica, de los aeropuertos y más recientemente de la producción y distribución de electricidad. También acontece algo equivalente más recientemente en el caso de la crisis monetario y cambiaria del Brasil.

Según información de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en 1996 las privatizaciones alcanzaron la cifra de 87 mil millones de dólares. En el área de los países de la OCDE la cifra fue de 68.3 miles de millones de dólares, lo que constituye una cifra récord. En 1997, siempre según la misma fuente, se estima que las privatizaciones serán por un monto de 100 mil millones de dólares.⁷ Los anuncios realizados en 1998 y 1999, que incluyen activos de empresas telefónicas en algunos países desarrollados, además de las privatizaciones en los antiguos países socialistas y el programa de privatizaciones en China indican que las cifras pueden ser mayores.

Si bien por su monto, las privatizaciones se concentran en los países de la OCDE, la zona de América Latina alcanza un lugar destacado en el denominado mundo en desarrollo. De acuerdo a datos del Banco Interamericano de

⁷ Véase OECD, Privatisation: Recent Trends, Financial Market Trends, no. 66, Paris, marzo, 1997.

Desarrollo, " América Latina ha sido líder en el esfuerzo de privatización del mundo en desarrollo: su sector público obtuvo ingresos por un valor de US\$ 59000 millones como consecuencia de la venta de 694 empresas durante el período 1990-94, equivalentes a más de la mitad de los US\$ 104 000 millones obtenidos por ese concepto por todos los países en desarrollo.⁸ Si consideramos el periodo de 1990 a 1996 las privatizaciones implicaron ingresos por 82 mil 417 millones de dólares que representan el 53 por ciento de los ingresos totales entre los llamados mercados emergentes.⁹ El monto de los ingresos de las privatizaciones en 1997 es muy superior al de 1996, como acontece un año después. Por lo que el lugar de América Latina, como el espacio mas destacado entre los mercados emergentes en este campo sin duda se mantiene.

Las cifras implican pesos económicos distintos en los países de la región. En unos casos el componente extranjero es mayor y en términos de la inversión alcanzan una importancia ampliamente diferenciada. Sin embargo, el proceso constituye un componente clave en la reestructuración de las empresas que avanza en el curso de los últimos quince años. En algunos países las privatizaciones han dado origen a importantes consorcios privados con un peso específico entre las grandes empresas. Varias de ellas han cambiado de propietario en los años siguientes alterando las relaciones de fuerza entre los principales segmentos de los grandes capitales. Además, como lo demuestra la

⁸ Banco Interamericano de Desarrollo, Informe 1996, Washington, noviembre, 1996, pp. 171-72.

⁹ La distribución por zonas de los ingresos por privatizaciones entre los mercados emergentes es la siguiente: Africa al sur del Sahara, el 3 por ciento; Medioeste y Africa del norte, el 2 por ciento; Asia del sur, 5 por ciento; Asia del Este y Pacífico, 17 por ciento; Europa y Asia central, 20 por ciento; y, América Latina 53 por ciento. (Ira Lieberman and Christopher Kirkness, editors, Privatization and emerging equity markets, World Bank and Flemings, Washington, 1998, p. 4).

intervención estatal en México para mantener operando los bancos y sanear sus estados financieros y el apoyo que recientemente están recibiendo empresas en Brasil para contender con sus deudas el Estado continua siendo un dato clave del proceso de reestructuración, con un gran peso en la economía.

El análisis del proceso de privatizaciones desborda por tanto el ámbito de la reducción de lo estatal. Es parte de un proceso más amplio, cuyo dato central es el avance de la concentración económica y el reparto de los mercados considerando una economía mundial con bloques y regiones, ellos mismos en proceso de construcción.

Así, antes de pasar a analizar las diferencias en la privatización de empresas entre los diversos países de América Latina en los primeros capítulos del texto se expone la propuesta de reorganización económica que busca consolidarse y las diversas condiciones que tiene la región con relación a la economía internacional. En la primer parte del capítulo número uno se exponen los elementos que permiten establecer la vinculación entre ajuste y austeridad. Dicho de otra manera, como y porque el contemporáneo ajuste es el intento de implantar la doctrina de la austeridad como el origen de toda política económica que se juzgue factible.

En el segundo apartado del capítulo se presenta la versión de la austeridad que se impulsa en la región, el Washington Consensus o la agenda Washington.

En el segundo capítulo Nos interesa dar contenido preciso a hechos como el ingreso de capitales a los mercados emergentes. Pero también, poder situar las privatizaciones en el conjunto de la propuesta de reforma económica. En el primer apartado se analizan algunos aspectos que constituyen la diversidad económica

que no obstante la fuerza de la propuesta del Washington Consensus persiste. En todo caso, se trabaja con la hipótesis de que estamos ante una diversidad decreciente, sobre todo al considerar el posible derrotero que implique la llamada crisis brasileña. Posteriormente y teniendo presente la acotada y crecientemente limitada diversidad, se dan algunos elementos sobre las nuevas condiciones prevalecientes en la economía internacional y la emergente constitución de regiones económicas. El análisis de los bloques económicos regionales será abordado considerando que se trata de un hecho no resuelto, incluso las disputas entre los bloques y entre aquellas naciones que los encabezan puede contribuir a la profundización de la crisis. Finalmente, en el último apartado del capítulo se destacan algunos aspectos de la realidad política de América Latina, en la que nuevamente los caminos diversos se multiplican y por ello la necesidad de realizar el análisis considerando los planos nacionales y los modos de inserción de los diversos grupos empresariales y consorcios en el proceso de constitución, desarticulación y acoplamiento de la economía internacional y los bloques regionales.

En el siguiente capítulo se analizan los cambios en la economía mundial en el origen de la crisis. En el primer apartado se estudia el quiebre del orden de Bretton Woods, dado que desde el punto de vista de las manifestaciones de la crisis es este uno de los procesos más notables. Una lectura correcta del mismo permite establecer que los años siguientes son de desarticulación de las zonas económicas y de la red de compromisos entre países formado al término de la segunda guerra mundial. En el momento en que la doctrina de la austeridad se implanta como dominante y se lleva adelante su versión para América Latina, la

crisis tiene un largo recorrido durante el cual han emergido o se han desarrollado ciertas fuerzas sociales y agentes económicos que logran multiplicar su poder con la instrumentación de las políticas en extremo liberales de nuestros días. Banca transnacional, inversionistas institucionales, corporaciones de ciertas ramas económicas crecieron desde los años del quiebre de Bretton Woods. Estas fuerzas empujan la agenda Washington y participan en el proceso de apertura de los mercados y en el cambio en la propiedad de activos que implica la privatización.

En el segundo apartado del capítulo tercero se examinan los medios de expansión de los mercados internacionales en América Latina en el origen de la crisis. Se presta particular atención al problema de la deuda externa, en tanto permite realizar una lectura acerca del tipo de modificaciones en la red de relaciones de fuerzas que esta transformación implicó. Para algunos países la deuda con los mercados privados internacionales avanzó y se constituyó como problema a la vez que el modo de reproducción económico construido desde el final de los años cuarenta llegó a su límite. Después sigue la era de la austeridad, el periodo que otros han caracterizado como neoliberal. Por cierto que en otros casos los límites se habían alcanzado desde antes y se manifiestan contundentemente en el campo de la política, por ejemplo en Chile o en algunos países de Centroamérica.

En el estudio del Banco Mundial sobre las privatizaciones y los mercados emergentes se destaca que precisamente después de la crisis de deuda muchas empresas estatales estaban descapitalizadas y en una situación de creciente obsolescencia. Varias de estas firmas tomaron cuantiosos créditos en los

mercados privados internacionales que no necesariamente se utilizaron en inversiones en las firmas. Al colocarnos con esta óptica frente a la crisis de la deuda externa será posible entender como surge la era de la austeridad y como la privatización, la apertura en la cuenta de capitales, la concentración económica y el traslado en la propiedad de los activos son un proceso único en la región, que sin duda esta replanteando las relaciones de poder.

La acción que algunos grupos sociales y agentes económicos despliegan a lo largo de la crisis y los cambios en las relaciones de fuerzas son inexplicables sin tomar en cuenta algunos elementos de la política económica, que en efecto de un lado buscan desmontar la presencia estatal construida hasta los años setenta, pero a la vez implican la aparición de una nueva presencia e incluso retornos a formas de los años previos. Esta es la materia del capítulo 4. Se analiza sosteniendo que hay momentos en que las propuestas de reforma del Estado pueden llegar a trastocar elementos constitutivos del acuerdo social que en alguno de los países del área se construyó desde la posguerra o aún antes. Considerar de esta manera la historia implica reconocer a sujetos sociales que están participando en el proceso de cambio de nuestros días. Por ello se analizan algunos datos de la gestión estatal en varios países de América Latina en los años previos al inicio de la crisis de largo plazo.

Los países que se consideran de forma destacada son Brasil y México en tanto las dos mayores economías de la región y actualmente los espacios económicos que por su magnitud mayor peso tiene en el proceso de privatizaciones en la región. Para varios de los participantes en el nuevo reparto

de los mercados lograr adquirir los activos que se venden en México y en Brasil es una meta importante para organizar su presencia en la zona.

En un segundo apartado se avanza sobre la instauración de las políticas de ajuste en el área, estableciendo ciertas diferencias en la forma en que estas avanzan. Pero también, destacando que el intento de lograr la hegemonía de la doctrina de la austeridad es un hecho político-cultural. Damos algunos datos a propósito de la historia reciente de esta propuesta y la acción de ciertos intelectuales en la misma, particularmente importantes en su difusión. Finalmente, se analiza la cuestión de la deuda, en particular los datos sobre el desenvolvimiento hasta la época actual de la deuda pública en tanto un hecho estatal que esta creciendo y revela una de las formas nuevas que adquiere la gestión pública. Incluso se analiza el nuevo lugar de la deuda pública interna en tanto fuerza que permite la ampliación de los flujos financieros internacionales en la zona, precisamente en la medida en que los controles a los movimientos de capital se suprimen.

Como se destaca desde páginas previas, el desarrollo de las privatizaciones tiene importantes diferencias. En el capítulo quinto se analizan algunas de estas a nivel del conjunto de América Latina, para después evaluar las condiciones del proceso de privatización en varias economías de la zona. En particular en la zona de Centroamérica y el Caribe, por un lado, dado que existen ciertos elementos comunes, como la forma en que actúa el capital extranjero en el proceso de privatización. También se realiza la lectura acerca de las *privatizaciones en otras economías de América del Sur*, dejando para la parte final de este capítulo el análisis de las privatizaciones en México, Brasil y Argentina.

En el último apartado se considera nuevamente la situación de las privatizaciones y la reforma económica. Aquí se establece la dirección y el sentido que está asumiendo el proceso y el desplazamiento de los grupos privados que participan en las primeras privatizaciones por otros propietarios, mediando entre ambos en varios casos una nueva gestión estatal que implica el concurso de fondos públicos. Destaca el caso de Chile que comenzó primero las privatizaciones, aún antes de las efectuadas por el gobierno de Margaret Thatcher en Inglaterra. Posteriormente, debió realizar un amplio programa de intervención estatal, años después de haber privatizado y avanzo a una segunda oleada de privatizaciones aun antes de que este proceso se extendiera con fuerza en el resto de América Latina. La lectura de la experiencia Chilena es en diversos casos una suerte de camino al que parecen estar llegando, incluso bajo un mismo tiempo, las otras mayores economías de la región. Al ir exponiendo los hechos de las privatizaciones destaca su firme vinculación con los cambios en la propiedad del capital que desde hace mas de un lustro han cobrado particular fuerza en el conjunto de la economía internacional. Sin duda este proceso es clave para terminar de entender cómo se están reestructurando las grandes empresas.

Precisamente, en el último capítulo del texto se examina el proceso de concentración económica que desborda con mucho a las privatizaciones y tiene modalidades diferenciadas entre los países desarrollados y los denominados mercados emergentes. Aún más, como se estudia a lo largo del capítulo las firmas más activas pertenecen o tienen sus matrices en los Estados Unidos y en la Unión Europea. Las empresas japonesas han perdido protagonismo, por lo menos como compradoras de firmas y activos ubicados más allá de la zona del Asia del

sur y del este. Incluso en esta región pierden relativamente fuerza. Las grandes fusiones realizadas en los últimos dos años suceden entre corporaciones de los Estados Unidos y de algunos países Europeos e incluyen al grupo de los diez mayores productores en el mundo. En algunos casos el proceso de compras y fusiones es de tal magnitud e involucra al conjunto de las mayores firmas que modifica la estructura de diversas ramas económicas. Hay un nuevo reparto de mercados, los destinos privilegiados de la producción se han alterado, la relación con los sistemas de crédito cambió y también la estructura ocupacional y de ingresos. En la segunda parte del capítulo, cuando se está analizando el proceso de fusiones y transformaciones entre las grandes empresas en América Latina, nos interesa dar los elementos que permitan reconocer el fuerte vínculo que hay entre las compras de activos y el incremento en el ingreso de la inversión extranjera directa. Por último en el tercer apartado, se recupera el discurso actual de los organismos e instituciones impulsoras del Consenso de Washington en las que el énfasis está en la continuidad en el tipo de reformas realizadas. Subsiste la idea, por ejemplo, de que los problemas financieros, las crisis devaluatorias y de los sistemas de crédito son resultado de la no conclusión del proceso de reforma, por lo que el único camino es preservar en la estrategia, a pesar de los signos evidentes de incremento en la desigualdad social.

Los resultados de la investigación arrojan una situación en extremo frágil para el conjunto de las economías de América Latina. Con el agravante de que crece y se profundiza la desigualdad social. Fragmentación y desarticulación son dos signos que cruzan todo el tejido social entre el Río Bravo y el extremo de Magallanes. Frente a esto, no aparece un proyecto de reforma que impulsado

desde el Estado permita considerar que el crecimiento sostenido y con aumento en la capacidad de producción es posible. Por el contrario la condición de socio o rentista entre los grandes capitales de la zona parece consolidarse.

Gregorio Vidal

Coyoacán, Distrito Federal, julio, 1999.

1. LA REFORMA ECONOMICA Y EL WASHINGTON CONSENSUS.

Conforme los días para que termine el siglo y el milenio son menos, la posibilidad de concluya una segunda década e inicie una tercera en la que las políticas económicas instrumentadas en América Latina están caracterizadas por el signo del ajuste se torna una realidad contundente. La economía de Brasil tendrá durante 1999 una fuerte recesión que esta vinculada al programa de ajuste que el gobierno esta instrumentando. El régimen de Cardoso discutió y acordó con los funcionarios del Fondo Monetario Internacional un drástico programa de política económica que le permitirá tener acceso a un tramo del crédito por 41 mil millones de dólares necesario para fortalecer sus reservas mermadas en gran cuantía desde agosto de 1998. La prioridad del acuerdo es alcanzar en 1999 y en los años siguientes un importante superávit primario en las finanzas públicas que implica el mantenimiento del ajuste en esa economía por lo menos hasta los primeros años del siguiente siglo.¹ Paralelamente, el gobierno de Zedillo discute

¹ Entre las metas pactadas con el FMI esta el logro de un superávit primario en 1999 al 3.1 por ciento del PIB. Se prevé una caída del PIB de entre 3.5 por ciento y 4 por ciento, mientras que según el FMI la inflación en el año será del 16.8 por ciento y las tasas de interés en el último mes de 1999 alcanzará el 28.8 por ciento. Recesión con altos intereses, lo que complicara el panorama económico para muchas empresas, además de afectar a quienes tengan ingresos fijos durante el año. Nuevamente los caminos del ajuste se presentan con toda fuerza, reduciendo la actividad económica como el único medio de alcanzar ciertos equilibrios macroeconómicos.

FALTA PAGINA

No.

18

con el FMI un acuerdo para obtener un nuevo crédito, que implica la continuidad en el ajuste por lo menos dos o tres años más. En Argentina el ajuste se mantiene y la nula política que el gobierno puede instrumentar en el caso de la oferta monetaria y del crédito por la existencia de un Consejo Monetario no tiene visos de que será abandonada. Incluso en el contexto de la elección presidencial este no parece ser un tema que implique diferencias notables entre las diversas opciones políticas. En Chile, a pesar de existir una larga experiencia en materia de ajuste y estabilidad, se vuelve a ajustar la economía ante la caída en los precios de las materias primas y la necesidad de contar con recursos externos para financiar las cuentas con el exterior.

En el conjunto de América Latina crece el papel de los flujos externos de capitales privados del exterior, tanto como mecanismo para financiar los déficits de la balanza de pagos, como para aumentar o mantener las reservas internacionales que son un dato de los ingresos de capital ². Para lograr mantener la continuidad en la entrada de los flujos privados de capital se ejecutan políticas económicas monetarias y fiscales restrictivas. Así, las políticas instrumentadas en el área durante el curso de los últimos lustros nada tienen que ver con el ajuste coyuntural que se aplica en una economía en el momento en que se está en el límite del pleno uso de los recursos productivos, para restablecer rápidamente las

² Véase UNCTAD, Trade and Development Report, 1998, United Nations, New York and Geneva, 1998. También puede verse UNCTAD, Trade and Development Report, 1999, United Nations, New York and Geneva, 1999. En el texto de UNCTAD de 1999 se destaca que en el caso de las 16 economías de los mercados emergentes que mayores recursos privados captan, el déficit de la cuenta corriente equivale al 65% de los flujos netos y el cambio en las reservas al 28% durante los años de 1990 a 1997. En la década pasada el cambio en las reservas apenas representó el 3.5% de los flujos netos. En este grupo de países se encuentran Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú (UNCTAD, Trade and Development Report, 1999, op. cit., p. 106).

condiciones del crecimiento. Por el contrario, los habitantes de la región están frente a hechos que revelan claramente la presencia de una propuesta de reforma estructural que tiene un largo periodo de estarse realizando, sin que ciertos desequilibrios macroeconómicos que dice buscar erradicar desaparezcan.

Abordar desde esta óptica el ajuste y la austeridad permite identificar más claramente aquellas fuerzas sociales que están empujando el tipo de transformación estructural de las economías de la región que ha prevalecido en los últimos años. La doctrina de la austeridad tiene así el rostro de los intereses de ciertos grupos sociales, de algunos pocos financieros y rentistas que logran con su implantación crecer y multiplicar su poder.

1.1 REFORMA ECONOMICA Y CRISIS ESTRUCTURAL.

La instrumentación de políticas macroeconómicas de corte monetarista no es un hecho que se presenta en la región durante los años ochenta o en los años setenta. Antes se habían instrumentado programas que implicaron contracción monetaria y del crédito, disminución en el gasto público, supresión de subsidios y de controles de precios, devaluaciones y deterioro en los salarios. Como lo destacan varios autores a finales de los años cincuenta comenzaron a aplicarse en diversos países de América Latina programas monetaristas o políticas de estabilización, por ejemplo en: Chile, 1956-1958; Argentina, 1959-1962; Bolivia,

1956; Perú, 1959; y, Uruguay, 1959-1962.³ Sin embargo, las nuevas políticas basadas en la contracción de la demanda a través de la restricción monetaria y fiscal, las políticas de ajuste de los ochenta y los noventa o las que desde años antes instrumentan regímenes militares en América del Sur buscan modificar la situación estructural en la región a favor de ciertos grupos y agentes sociales. Lichtensztein lo plantea desde mediados de los años ochenta concluyendo que: *"mas que la evaluación de los objetivos formales de equilibrio (financiero y de precios) en el corto plazo, lo esencial de esas políticas habría sido sus eventuales efectos reestructuradores sobre la dinámica de la acumulación y las relaciones de poder económico"*⁴

El ajuste que actualmente se realiza en México, en Brasil y en Argentina, por citar el caso de las mayores economías de la región, o en los países de Centroamérica, no obstante catástrofes naturales y sociales recientes, es uno que desde el Estado se impone a la mayoría de la sociedad. Se trata de una sistemática limitación del gasto, a la vez que se fomenta una competencia sin trabas. La plena utilización o el pleno empleo de los recursos productivos deja de ser un objetivo de la economía, sosteniendo por el contrario la idea de que solo en la escasez existe asignación eficiente de los recursos. Como insiste Alain Parguez, se trata de la *doctrina de la austeridad*, que llegó para quedarse, que busca "...aumentar los beneficios a costa de reducir los salarios, incitar a una

³ Véase, Alejandro Foxley, Experimentos neoliberales en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1988, en particular los capítulos 1 y 2. Puede verse también, CIDE, "Papel de las políticas de estabilización" Economía de América Latina núm. 1, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1978.

⁴ Samuel Lichtensztein, "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste", Economía de América Latina, núm. 11, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1984, p.15.

mayor abstinencia, neutralizar el dinero al tiempo que apoyan las ganancias financieras” .⁵

Desde esta lectura de la política económica los resultados no se evalúan por el éxito alcanzado en materia de disminución del déficit público o de control de la inflación. Con la política económica instrumentada se ha modificado la situación y algunos agentes y grupos sociales han resultado beneficiados e incluso se han constituido en fuerzas que la impulsan. Ello significa que nos encontramos ante una América Latina con profundos cambios que inmediatamente se reconocen al pasar la mirada sobre los principales datos macroeconómicos.

Las cifras sobre el peso de la inversión pública y privada, la dimensión del déficit público, la cuantía y composición de los capitales externos y las características de la balanza comercial revelan hechos nuevos. Como también existen continuidades gestadas durante los setenta, como el cuantioso endeudamiento externo, el deterioro salarial y el aumento de los niveles de pobreza y de pobreza extrema. Estas transformaciones no son el resultado de un largo período de crecimiento, sino por el contrario se producen en medio y como fuerzas constitutivas de una larga crisis que también ha estado presente en el conjunto de las economías capitalistas desarrolladas. Se trata de una gran crisis a lo largo de la cual se están replanteando el conjunto de las relaciones económicas internacionales.

⁵ “En este mundo la austeridad siempre es benéfica. La competencia desata una carrera hacia la austeridad entre los países, ya que toda ganancia es precaria, es puesta en cuestión por la austeridad de los demás. Para mantenerla, es necesario comprimir más el gasto interno, hasta que desaparezca la ventaja de los competidores. Estos, a su vez, deben responder con una austeridad reforzada, justo lo necesario para proteger su competitividad, etcétera”. Alain Parguez, “La era de la austeridad”, Investigación Económica, núm. 201, Facultad de Economía, UNAM, México, p. 49 y p.46.

Durante este período los países de la región han conocido múltiples acontecimientos que, por momentos, no se creyó que se producirían. Democracias consideradas sólidas, como las de Chile y Uruguay cedieron, dando paso a diversos regímenes autoritarios. Los gobiernos encabezados por militares fueron desplazados, pero no así la austeridad. En otras regiones se han vivido prolongadas guerras populares –como en varias naciones de Centroamérica– o duras guerras sucias, cuyo resultado es difícil de establecer en términos de triunfos para los pueblos, pero también en términos de salidas democráticas ampliamente fundadas. Aquí también la continuidad en el ajuste existe, llevando a situaciones de extrema pobreza a importantes sectores de la población de estos países. De manera más amplia un discurso conservador gana fuerza en diversos países, como también diversas modalidades de antiestatismo, como si efectivamente existieran economías en las que todo es el mercado.

Conforme pasaron los años y el restablecimiento de regímenes electoralmente democráticos avanzó, gobiernos y partidos de signo diverso han asumido la lucha contra la inflación como la gran cruzada. Al igual que en otras regiones del mundo, la política económica tiene como fin lograr ciertos equilibrios, en las finanzas públicas de manera destacada. Los gobiernos de la región, como muchos otros más, han sido hostiles a cualquier política o estrategia que intente influir o administrar la demanda. Como se destaca en el Informe de UNCTAD sobre Comercio y Desarrollo⁶ el nuevo consenso en macroeconomía insiste en que "...la inflación es invariablemente un problema mayor que el desempleo; que

⁶ UNCTAD, Informe sobre Comercio y Desarrollo 1994, París, p. IV.

el crecimiento del producto depende primariamente de factores del lado de la oferta y relativamente menos del lado de la demanda efectiva; que intentar estabilizar el nivel de la actividad económica usualmente sirve para desestabilizarla; que las políticas monetarias afectan los precios, no la producción; que el déficit fiscal desalienta la inversión privada y provoca un alza en las tasas de interés en vez de generar un incremento en la actividad económica; que un ~~relativamente alto grado de desempleo es *natural*, que ese creciente desempleo~~ es más un reflejo de rigideces artificiales en el mercado de trabajo que una quiebra de la demanda por producto final". No obstante esto, la crisis como presencia en medio de la cual se están reestructurando las sociedades y replanteando las relaciones de poder no cesa.

El dato es válido para la América Latina, pero también para las economías del Grupo de los Siete. La recuperación norteamericana primero y el posterior crecimiento de esa economía no se articula con el crecimiento firme y sostenido de las otras mayores economías del planeta. Por el contrario, conforme avanza la década del noventa parece establecerse en la economía internacional la tendencia a que el crecimiento en una economía de las mayores del planeta limita el que pueda darse en otras. En Japón, del crecimiento lento se pasó a la recesión que ha sido calificada por propios y extraños como la mayor en el periodo de la segunda posguerra a la fecha. La agencia de Planeación Económica del Japón estima para el año fiscal que concluye en marzo de 1999 un crecimiento negativo del 1.8 por ciento del producto que se agrega a la baja del 0.7 por ciento en el año fiscal previo. Los datos y perspectivas para el siguiente año fiscal no permiten

establecer que la recesión será claramente superada. Además, la contracción de la economía es parte de una crisis mayor que incluye al sistema de crédito y a diversas corporaciones cuyos niveles de endeudamiento las obligan a realizar diversos programas de ajuste en sus activos y desestimar algunas inversiones. Diversas estimaciones insisten en que al ejecutarse las medidas de política económica el desempleo aumentara hasta el 6%. Actualmente, después de dos años de recesión es de 4.5%. Las medidas gubernamentales incluyen la inyección de fondos públicos, la recapitalización de la banca y el mantenimiento de muy bajas tasas de interés nominal que son bajas tasas de interés real por la disminución de los precios⁷. En conjunto diversos procesos que dan cuenta de un afianzamiento de las tendencias deflacionarias.

Sin embargo, los problemas no se reducen a esta economía, en los últimos años se han agregado el efecto tequila, la llamada crisis asiática, la crisis rusa, la crisis brasileña o efecto samba. Los pronósticos de las agencias internacionales sobre el crecimiento de la economía mundial están siendo revisados a la baja. Por ejemplo, en América Latina el crecimiento del producto en 1998 fue del 2.3 por ciento, menor en casi tres puntos al alcanzado en 1997. En 1999, las estimaciones indican que habrá un crecimiento todavía menor e incluso la mayor economía del área, Brasil, se encuentra en recesión desde finales de 1998 y la devaluación de su moneda a principios de 1999 fue cercana al 60 por ciento. En el escenario internacional y considerando al Grupo de los Siete, es solo la economía norteamericana la que mantiene una dinámica de crecimiento, como

⁷ UNCTAD, Trade and Development Report, 1999, op. cit., pp. 6-7.

también el mercado bursátil que no obstante su volatilidad, continua con su tendencia al alza.

Una evaluación de conjunto y en un plazo mayor a cinco años indica que lo característico en la economía mundial es un crecimiento débil, inestable y sin capacidad para disminuir significativamente las tasas de desempleo y permitir incrementos amplios en el ingreso de las familias. Como sostiene Parguez: “la austeridad moderna es un liberalismo que habría asombrado a Smith y a Ricardo, e incluso a Hayek, por sus dos principales características:

1. Legítima y refuerza el poder de control del Estado en nombre del mercado de capitales. ¡En aras de este objetivo, la política económica escapa a toda discusión!

2. No se preocupa del crecimiento de la riqueza, de buscar un reajuste por lo alto. La función de la austeridad consiste en empobrecer a las sociedades lo suficiente para mantener la estabilidad de los mercados financieros. El mercado en sí se encarna en el mercado cambios. Este no recompensa a quien aumente el empleo sino a quien consiga una mayor disminución de su gasto interno. En este régimen, la competencia sólo puede producir ajustes hacia *abajo*.”⁸

La continuidad de la crisis implica incertidumbre; pero también, genera condiciones para que avance o se mantenga un cierto tipo de reproducción económica y social. Por tanto, puede establecerse una cierta dirección en los acontecimientos, que precisamente marca una diferencia sustancial, en lo que concierne a América Latina, con el contenido del proceso de transformación que se gestó en la anterior gran crisis.

En los años treinta el *ajuste económico* y la reinserción de América Latina en la economía internacional implicó la puesta en práctica de medidas tales como: control cambiario y comercial, elevación de aranceles, posposición del pago de la

⁸ Alain Parguez, op. cit., p.54.

deuda externa, realización de convenios bilaterales. Esto no impidió la caída en la demanda y los salarios, pero como lo destaca Lichtensztein⁹ los grados de autonomía estatal se ampliaron a partir de una presencia plural y antagónica a los intereses oligárquicos. En esa transición, vale decir a través de la gran crisis, aparecieron en la escena política nuevos actores sociales y se sentaron las bases para la industrialización de los años siguientes, pero también para configurar nuevos bloques sociales y relaciones de poder.

Hasta el momento, el sentido de la transformación que se esta imponiendo durante el curso de la actual crisis de larga duración marca en el caso de los países en desarrollo una radical limitación de la autonomía estatal con relación a ciertas hegemonías internacionales. La política económica en los más diversos países de la región sigue los caminos marcados por el FMI, el Banco Mundial, el Departamento del Tesoro norteamericano y el Banco de la Reserva Federal. Por ello es que se descarta cualquier acción sistemática del lado de la demanda efectiva. Pero como en los años treinta y en forma diferente en los años setenta a ochenta del siglo pasado, se replantean y gestan las relaciones de poder y el perfil de los propios agentes sociales y políticos cambia. Hay sin duda grupos sociales, instituciones, empresas y firmas que para multiplicar recursos, acrecentar ganancias y tener más poder necesitan la continuidad en materia de tipos de cambio flotantes, movilidad irrestricta en los mercados de capital y profundización del proceso de privatizaciones.

⁹ Samuel Lichtensztein, "La deuda externa, la disponibilidad del excedente y los proyectos democráticos actuales de América Latina, en El Estado en América Latina, Pablo González Casanova(coordinador), México, Siglo XXI, Editores, 1990, p.169.

Como en el caso de las otras grandes crisis, la economía y la política económica son inmediatamente un hecho político. El incremento en los precios y las políticas diseñadas con el objeto declarado de combatir *este desequilibrio o algún otro desequilibrio*, como avanzar en la apertura económica y financiera y realizar diversas negociaciones para hacer frente a la cuestión de la deuda externa constituyen hechos que modifican profundamente las relaciones políticas y la estructura de poder en cada uno de los países de América Latina.

Por ejemplo, desde principios de los años ochenta un hecho económico que inmediatamente se sitúa en el plano de la conducción de las naciones es la deuda externa. Como lo señaló Lichtensztein: "la gravitación de la deuda y la administración de su cumplimiento en América Latina superan el estadio financiero y de comercio exterior al que ciertos estudios sobre la crisis pretenden confinarla, y comprometen asimismo ciertas coordenadas generales del empleo interno del excedente o la acumulación del capital. Esto se expresa en orientaciones de la política económica que, en lo inmediato y formalmente, aparecen ligadas al control inflacionario y al equilibrio de la balanza de pagos, pero que en esencia y a más largo plazo, responden a la necesidad de una mayor internacionalización de sus patrones de desarrollo".¹⁰

Otro reciente y notable ejemplo se da en México, incorporando con fuerza el problema de la definición de los grupos sociales que empujan y se benefician de la estrategia de reforma económica. Durante la elección y cambio de gobierno de 1994 el discurso de Salinas, como el del candidato del PRI a la

¹⁰ Ibid, p. 175.

presidencia de la República insistían en la necesidad de la continuidad económica. El proyecto de reforma impulsado desde los años del régimen de Miguel de la Madrid debía mantenerse y profundizarse, era la forma de lograr –se insistía– el crecimiento sostenido y la vinculación adecuada de la economía del país con sus principales socios comerciales y en materia de negocios, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

A los pocos días de iniciada la administración de Zedillo la estabilidad macroeconómica dejó de existir y el *comportamiento virtuoso* entre el tipo de cambio, la tasa de interés y los precios desapareció. El diagnóstico realizado por la administración de Zedillo sobre los orígenes de la inestabilidad cambiaria y financiera y el tipo de medidas tomadas insistió en el ajuste a la manera de los años previos, revelando que continuaba el dominio de la doctrina de la austeridad. Esto significa más privatizaciones, apertura mayor del sistema financiero, traslados de la propiedad de activos a socios extranjeros y mayor restricción monetaria, del crédito y del gasto público.

El conjunto de los hechos además de producir una nueva recesión, cuyo alcance rebasó las estimaciones oficiales iniciales, y que incluyó un dramático aumento del desempleo y una baja más en el salario, implicó un replanteo de las relaciones de fuerza al seno del grupo que conduce la reforma económica. La asociación virtuosa entre los grupos financieros internos y algunos sectores de Wall Street se cuestiona y debe ser reconstruida. El espacio del sistema de crédito debe reorganizarse, como también se acentúa el proceso de compra de activos por parte de inversionistas del exterior. Así. Algunas de las medidas pretenden poner a salvo, antes que nada, estos intereses generando nuevas tensiones y

disputas con otros grupos que se habían sumado al carro de la reforma económica instrumentada por el gobierno de Salinas. Como lo declaró el director gerente del FMI Michel Camdessus, en la reunión del Consejo de las Américas, celebrada el 22 de mayo de 1995, "la crisis mexicana ha sido resuelta porque se ha convertido en un problema manejable", la medicina aplicada era necesaria pero sólo un país en el mundo aceptaría las condiciones para que esto sucediera. "Reducir en 10 puntos reales los salarios de sus gentes ...permitir tal sufrimiento humano... permitir que aproximadamente un millón de personas pierdan sus empleos... no definitivamente..." sólo México.¹¹

Más allá del juicio que nos merezcan estas declaraciones, revelan un hecho que es particularmente significativo en el proceso de transformación económica de los últimos años. En América Latina, no obstante la relativa homogeneidad de la política económica y la supremacía de la doctrina de la austeridad, la diversidad existe, incluso los resultados de esas mismas políticas económicas son distintos. Los modos de relacionarse de los países de la región con la economía internacional tienen diferencias notables. El tipo de reestructuración del capital es diverso, aún en el caso de los grandes capitales. Por tanto, el tipo de conflictos políticos y la modificación en las relaciones de fuerza y de poder entre los agentes sociales es radicalmente diverso. El análisis en este plano debe hacerse desde las realidades nacionales intentando identificar el modo específico en que el bloque social y las relaciones de poder se están transformando, destruyendo y gestando. Un dato económico ilustra las profundas diferencias a las que se alude. En 1990,

¹¹ La Jornada, 22, mayo, 1995.

antes del TLCAN, México exportaba a los Estados Unidos el 89.5 por ciento de sus exportaciones manufactureras, mientras Brasil el 47.7 por ciento. En los otros países del Cono Sur del total de sus exportaciones manufactureras el 47 por ciento tiene por destino los Estados Unidos.¹² Así, la austeridad tiene diversas formas de avanzar, no obstante que desde el exterior de América Latina constituya una propuesta de reforma económica firmemente sostenida por ciertos agentes económicos y sociales.

1.2 LA REFORMA ECONOMICA: EL WASHINGTON CONSENSUS Y AMERICA LATINA.

La reforma económica en curso en América Latina puede ser leída como el resultado de muy diversos agentes que en ocasiones han confluído en una dirección o también puede interpretarse como resultado de la acción voluntaria y por iniciativa propia de gobernantes que incluso desde perspectivas políticas diferentes asumen cuerpos de política económica que para nuestra sorpresa tienen varios y fundamentales elementos comunes.

Sin duda ambos procesos han estado presentes, insistiéndose por parte de los gobernantes que no existe otra salida posible a los diversos problemas económicos. Sin embargo, ambos procesos han compartido su existencia con la

¹² Banco Interamericano de Desarrollo, Informe 1992, Washington, 1992, p.254.

acción crecientemente concertada de diversos agentes económicos y políticos que radican principalmente en los Estados Unidos. Un ejemplo, que involucra a México, considerado durante mucho tiempo en los círculos financieros internacionales como el caso más exitoso de reforma económica, es la negociación y puesta en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En un estudio realizado durante los días en que el TLCAN entra en vigor y cuyo objeto es establecer la reacción de Asia del Este frente a este acuerdo —considerando el método de encuestas a altos directivos de diversas firmas de países de esa región que operan en México y con filiales en Estados Unidos— se afirma que "el TLC refleja la inquietud creciente de Estados Unidos por una 'Europa fortificada' y constituye la respuesta de diversos sectores de ese país ante su infructuosa incursión en los mercados de Asia, particularmente el japonés."¹³

En otro material se sostiene que "al estallar la crisis de la deuda, y durante algún tiempo subsecuente, el criterio prevaleciente en los círculos financieros y de desarrollo internacionales expresaba que, como la pronta y vigorosa acción tanto por los acreedores como por los deudores era imperativa, unas adecuadas acciones correctivas bien podrían restaurar rápidamente el equilibrio y permitir la reanudación del crecimiento. Esto, a su vez, permitiría asumir de nuevo relaciones financieras internacionales 'normales' incluidos el servicio de la deuda y las

¹³ Yongsun Paik, La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *Revista Comercio Exterior*, vol. 44, no. 7, México, julio, 1995, p. 503. Por cierto que el autor basa la primer parte de su afirmación en un artículo de Rudiger Dornbusch, intitulado "NAFTA: What it means", *the Columbia Journal of World Business*, summer, 1991.

entradas de capital fresco".¹⁴ El punto era compartido e impulsado –reconociendo la necesidad de reformas de plazo medio y del lado de la oferta– por el Banco Mundial, pero también por el FMI y los bancos comerciales. El tiempo pasó y la continuidad del ajuste no permitió el regreso al crecimiento. Para mediados de los ochenta entre las agencias financieras internacionales; pero también, entre miembros del gobierno norteamericano y de los gobiernos de América Latina la hipótesis del ajuste rápido comenzó a reconocerse como inadecuada.

Era una cuestión más allá de voluntades, dado que incluso los países desarrollados se recuperaron de la profunda recesión de principios de la década del ochenta, pero sin alcanzar las tasas de crecimiento de la década previa. En materia del comercio internacional la situación no era diferente, como se observa en el Cuadro 1.1, los países desarrollados no lograron una alta tasa de crecimiento de sus exportaciones. En el conjunto, la excepción eran los tigres asiáticos y otros países de la misma región. Las mayores tasas de crecimiento en sus exportaciones estaban reflejando una mayor participación en el comercio internacional.¹⁵

¹⁴ Joan M. Nelson, "Las políticas de reforma económica de largo impulso", Coaliciones Frágiles: La política del ajuste económico, Joan Nelson y colaboradores del Overseas Development Council, Centro Estudios Monetarios de Latino América y Serfin, México, 1991, p.4.

¹⁵ El punto es destacado por la misma Joan Nelson, estableciendo que estos hechos condicionaron el pasaje a lo que denomina una política de ajuste económico de largo impulso. Véase Nelson, op. cit., pp. 7-8.

CUADRO 1.1.

Exportaciones Mundiales						
(Tasa media anual de crecimiento)						
	1950-59	1960-69	1970-79	1980-89	1990-93	1994-97
Mundo	6.9	8.6	20.5	4.9	3.3	10.2
Países Desarrollados	8.1	9.5	19.0	6.0	1.8	8.3
Grupo de los 7	8.4	9.4	18.8	6.2	2.3	7.9
Países en Desarrollo	4.6	6.0	24.6	2.5	7.3	14.5
Asia	4.5	3.6	24.5	10.6	14.3	15.2
Tigres Asiáticos*	0.4	9.9	28.5	13.9	13.6	10.2
Otros países**	8.4	-4.7	2.9	11.6	17.0	13.5
Oceanía***	2.9	7.2	16.3	7.6	2.7	9.6
América Latina	3.5	5.2	19.5	1.9	2.3	16.5
México	3.9	7.2	22.9	4.5	3.8	29.7
Brasil	-0.7	6.9	21.0	6.0	7.6	7.2

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Anuarios, varios años.

* Incluye a Taiwán, Singapur, Hong Kong y Korea.

** Incluye a Malasia, Tailandia, Indonesia y China.

*** Incluye a Nueva Zelanda y Australia.

El crecimiento de las economías asiáticas, en particular de los llamados Tigres se prolongó a los años noventa. En el caso de los Tigres se destacaban los altos niveles de formación bruta de capital y de ahorro interno, superiores al 30 por ciento del producto. Sin embargo, los datos más recientes ponen de manifiesto que cuando estas economías estaban creciendo y lograban una mayor participación en la escena internacional utilizaban recursos públicos diversos y bajo ningún concepto se puede sostener que estuvieran aplicando políticas de ajuste.

En América Latina las cosas fueron diferentes y conforme avanzó la década del ochenta se mantiene la continuidad del ajuste, se impulsan diversos procesos de renegociación de la deuda externa, durante los cuales los países no lograron constituir un frente, pero sí negociaron con un sólido cártel de bancos comerciales apoyado por el binomio FMI-Banco Mundial y con la tutela y cabildeo constante del ejecutivo norteamericano.¹⁶ De esta forma el ajuste de largo plazo se fundó en la búsqueda del equilibrio en las finanzas públicas y en las cuentas comerciales con el exterior, pero implicó también la apertura comercial y financiera, la desregulación y la venta de las empresas estatales.

Como acertadamente lo establece John Williamson en la introducción del estudio sobre lo que ha hecho el ajuste en América Latina, existe un punto de vista de Washington sobre lo que en la región es la política de reforma económica, la denominada Agenda Washington o el programa del Washington Consensus. Según Williamson¹⁷ esta agenda es sostenida por el FMI, el Banco Mundial y el poder ejecutivo de los Estados Unidos; pero también, incluye al Banco Interamericano de Desarrollo y algunos miembros del Congreso de Estados Unidos con intereses en América Latina. Esta agenda que permite identificar 9 o 10 áreas de política, parte de que la prioridad es el gasto público, pero no sólo el equilibrio o el superávit fiscal, sino el propio contenido del gasto.

Así, es necesario suprimir los subsidios, especialmente debe desaparecer

¹⁶ El análisis de las diversas renegociaciones de la deuda externa de América latina se puede ver en Eugenia Correa, Los mercados financieros y la crisis en América Latina, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1992, en particular el Capítulo 3.

¹⁷ John Williamson (ed.), Latin American Adjustment. How much has happened ?, Institute for International Economics, Washington, abril, 1990, p.1.

la llamada política indiscriminada de subsidios. La excepción puede ser el gasto en salud y educación, pero tan sólo o principalmente en prevención de la salud y educación primaria. Por ello la seguridad social, como la educación superior no deben estar cubiertas por políticas públicas. Tampoco puede instrumentarse política alguna en materia de subsidios a la industria; e incluso, la producción agrícola debe aceptar las condiciones del mercado. El punto de partida de esta propuesta y en un sentido más general de toda la agenda Washington es que los déficits fiscales constituyen un problema bajo cualquier circunstancia y son un hecho que alienta y explica fundamentalmente la inflación.

Por ejemplo, en los últimos años, primero en México y más recientemente en Brasil se han aplicado medidas para disminuir drásticamente el déficit público que han provocado una fuerte recesión. El hecho no preocupa a los impulsores de la Agenda Washington, como tampoco parece preocupar mucho el deterioro en las condiciones salariales y la disminución general en lo que podemos calificar como el contenido social de los salarios al aplicar las políticas que han reducido o suprimido los subsidios. En todo caso tan solo se recomienda no perder de vista a los que viven en extrema pobreza y diseñar políticas para atender algunas de sus necesidades más elementales.

En materia de tasas de interés, debe ser el mercado quien las fije en niveles reales positivos. No se recomienda ninguna política que implique la existencia de tasas de interés preferentes, sin importar las condiciones que en su caso las hicieren necesarias. El tipo de cambio debe ser competitivo y consistente con los objetivos macroeconómicos en el mediano plazo, que por lo menos en el papel incluyen un crecimiento sistemático de las exportaciones. Para los países de

América Latina el reto es un tipo de cambio que permita retener el ahorro para inversión interna y captar recursos del exterior en un mundo con liberalización de los flujos de capital. Por ello es que más recientemente, a partir de la crisis monetario-cambiaria en México, el Consenso de Washington acepta políticas con tipos de cambio flotante vinculados al dólar o la instauración de consejos monetarios.

Otra de las áreas de política es el comercio en el que se propone la liberalización, precisamente como mecanismo para fortalecer la opción de incremento en las exportaciones. Es inaceptable cualquier política que este más allá de los aranceles. Los permisos para importar no se justifican, como tampoco ninguna medida en materia de comercio exterior que se articule con la promoción de la industria. El tiempo en que se procede a la liberalización del comercio es una cuestión relativa, por lo menos se acepta que la disminución en los aranceles puede implicar tiempos distintos. Pero también, es imprescindible avanzar en la desregulación, pues según este decálogo ésta es una fuerza que promueve la competencia. Como sostiene Belassa "en numerosos países de América Latina la red de la regulación es administrada por administradores mal pagados. El potencial para la corrupción es por esto grande".¹⁸

En materia de inversión extranjera directa no debe existir restricción alguna y esta acción debe completarse con una firme e ineludible política de respeto a la propiedad del capital. La liberalización puede no ser una alta prioridad tan sólo en el caso de los flujos financieros. Pero incluso, no se recomienda ningún tipo de

¹⁸ Belassa, 1986, citado por John Williamson, "What Washington Means by Policy Reform", en Latin American Adjustment. How much has happened,...

imposición o control en el caso de los mercados de dinero. Sobre el punto se puede sostener que las recientes muestras de fragilidad y vulnerabilidad que se han dado en los mercados internacionales no han hecho que el FMI, el Banco Mundial y el gobierno de los Estados Unidos modifiquen su opinión. Cuando la devaluación del real se presenta, en Enero de 1999, no obstante que diversos economistas, dirigentes políticos y aún empresarios insisten en discutir sobre controles a los movimientos de capital, las fuerzas que constituyen el consenso de Washington prefieren insistir en la necesidad de reforzar la supervisión y contar con transparencia y divulgación amplia de la información. Una opinión semejante mantuvieron meses antes cuando la devaluación del rublo o previamente cuando caen las monedas de los países del Sudeste Asiático.

La privatización de las empresas públicas es una tarea insoslayable, que incluso puede ayudar a aliviar las presiones sobre el presupuesto público –recuérdese que un presupuesto público en equilibrio es el punto de partida y la constante de toda la estrategia de reforma económica–. Aún más, cuando ha sido necesario que los países profundicen su política de ajuste y reciban recursos de los organismos que constituyen el consenso de Washington, la aceleración y profundización de las privatizaciones es uno de los requisitos o condicionantes. México y Brasil son dos ejemplos de estas medidas, que por supuesto no deben implicar limitación alguna para la presencia del capital extranjero. En la modificación de la estructura del gasto público que la agenda Washington recomienda, privatizar es una necesidad que no admite exclusiones. Aún más el Banco Mundial insistirá en la pertinencia de las privatizaciones como mecanismo para enfrentar la corrupción que atraviesa a la maquinaria estatal. Hay una suerte

de relación ineludible entre estado empresario y corrupción, como también una defensa a ultranza de la actividad empresarial privada como sinónimo de eficiencia y transparencia.¹⁹

Frente a este decálogo y el nivel en que es asumido en América Latina, tanto por los gobiernos de la región, como por los grupos y agentes económicos más poderosos, merece retenerse la afirmación de Nelson de que "a no dudarlo, los años ochenta han visto la intervención externa en las políticas económicas internas a un grado sin precedente, habida cuenta de las medidas dispuestas y del número de países afectados."²⁰ El hecho, sin embargo, se profundiza en los noventa, con ejemplos como el de México, cuyo gobierno no estableció siquiera restricciones al ingreso de colocaciones financieras, ni utilizó hasta la puesta en práctica del TLCAN política arancelaria alguna para defender a su *industria infantil*. Por el contrario en 1995, ante la continuidad del ajuste económico y la necesidad de volver a restablecer los equilibrios en las cuentas con el exterior y tener capacidad de pago se aceptan nuevamente las condiciones del FMI y el Banco Mundial; pero también, de manera directa del Tesoro norteamericano.

La continuidad en las reformas estructurales durante los años noventa lleva al Banco Interamericano de desarrollo a realizar un balance sobre su éxito en la región tras una década de su instrumentación. Entre las áreas en que se destaca un avance mayor esta la apertura comercial generalizada. Al respecto se afirma que "los aranceles promedios pasaron desde niveles del 41.6 por ciento en los años previos a la reforma hasta el 13.7 por ciento en 1995 y los aranceles

¹⁹ Banco Mundial, El Estado en un mundo en transformación, Washington, 1997.

²⁰ Joan Nelson, op. cit., pp. 21-22.

máximos se redujeron de un promedio de 83.7 por ciento a 41 por ciento, disminuyendo así notablemente la dispersión.²¹ Se insiste también en el informe en la supresión de los tipos de cambio múltiples, las restricciones a los egresos de capital y de los requerimientos de repatriación de los ingresos de exportaciones. Esto ha sido posible o necesario por la implantación de las liberalizaciones cambiarias. También se alude a la simplificación tributaria y la liberalización financiera. Se destaca como hechos positivos la liberalización en el nivel de las tasas de interés, la reducción o supresión de los encajes, la eliminación de los créditos dirigidos y finalmente la que se define o califica como modernización en la legislación bancaria, del mercado de capitales y de supervisión de las instituciones financieras.²² En el ámbito financiero y de los mercados de capitales otros organismos, como el FMI están hablando de que es tiempo de instrumentar las que se definen como reformas de segunda generación; entre las que están modificar los sistemas de seguro de depósito para limitar su alcance y evitar lo que se denomina riesgo moral, cambiar la legislación en materia de quiebras y liquidaciones y remover cualquier tipo de restricciones a la acción de los intermediarios financieros extranjeros.²³

Para el FMI, la proliferación de las crisis bancarias y monetarias en más de 130 países desde 1980 es el resultado de la incompleta aplicación de la reforma

²¹ Banco Interamericano de Desarrollo, América Latina tras una década de reformas, Informe 1997, Washington, 1997, p. 46.

²² En el informe 1997 del BID se afirma por ejemplo: 18 países han eliminado completamente o reducido en forma sustancial los programas de crédito dirigido; 17 países han liberado las tasas de interés de los préstamos; 14 han desmontado los controles administrativos a algunas o todas las tasas de depósito; y, en 18 países la totalidad de las tasas de interés de depósitos y préstamos es regida por el mercado. (Véase, Banco Interamericano de Desarrollo, América Latina tras una década de reformas, op. cit., p. 48)

²³ Véase Eugenia Correa, "Liberalización y crisis financiera", Revista Comercio Exterior, vol. 49, núm. 1, enero, 1999, pp. 54 a 61.

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS OCHENTA**

Argentina

- ◆ Remoción de las barreras legislativas.

Brasil

- ◆ Importante inversión extranjera acumulada en el país. Una nueva constitución en 1987 expresa hostilidad, sin embargo ello no ha permitido que se concreten nuevas barreras. Un importante y altamente inflacionario programa de intercambio de deuda externa apareció en 1988.

Chile

- ◆ Permitida libremente desde los setenta. Extensivo programa de intercambio de deuda por inversión.

Colombia

- ◆ Discusión para un relajamiento de las restricciones, empezando con el sector financiero.

México

- ◆ Vasta liberalización de las regulaciones que restringían a la inversión extranjera en 1989.
- ◆ Incremento sustancial en el ingreso de ésta (cerca de 2 mil millones en octubre de 1989).
- ◆ Programa de intercambio de deuda por inversión en 1986-1988. [Nuevo programa de intercambio de deuda por inversión después de la renegociación con la banca internacional]

Venezuela

- ◆ Actitud de bienvenida a la inversión extranjera. Un importante programa de intercambio de deuda por capital ha sido anunciado y los primeros resultados aparecen en noviembre de 1989.

**PRIVATIZACIONES
EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA EN LOS NOVENTA**

Las privatizaciones han sido el componente más visible de una estrategia de reorganización del aparato estatal y de simplificación de las actividades del gobierno. El avance de las privatizaciones ha sido notable, aunque muy irregular entre países.

Bolivia

- ◆ Avance en su programa de capitalización iniciado en 1995.
- ◆ En Diciembre de 1996 se llevó a cabo la capitalización de hidrocarburos.

Brasil

- ◆ Venta de activos públicos en 1996 por un valor de cerca de US\$6,000 millones.
- ◆ A principios de 1997 se inició un programa de ventas de empresas mineras, petroquímicas y de infraestructura.

Colombia

- ◆ Reinició las ventas de plantas generadoras de electricidad y un banco.

El Salvador y Guatemala

- ◆ Cambios en el marco regulatorio para la posterior privatización de empresas de servicios públicos.

Guyana

- ◆ Puesta en venta de seis empresas públicas y en espera de ser transferidas al sector privado.

México

- ◆ Liberalización de sectores como las telecomunicaciones, los puertos y la administración de aeropuertos, y a la venta de ferrocarriles y aeropuertos y de participaciones accionarias minoritarias en plantas petroquímicas.

Panamá

- ◆ Ventas de puertos.
- ◆ Cambios en el marco regulatorio para la posterior privatización de empresas de servicios públicos.

Perú

- ◆ Venta de 22 empresas públicas, participaciones accionarias minoritarias en empresas de telecomunicaciones y electricidad.
- ◆ Ventas y concesiones en los sectores de hidrocarburos y petroquímica.

Venezuela

- ◆ Vendió una participación del 49% en la empresa telefónica, y varias instituciones financieras que habían sido intervenidas durante la crisis financiera se transfirieron al sector privado.

2. AMERICA LATINA Y LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.

Los datos sobre los mercados bursátiles, cambiario y de dinero revelan una permanente inestabilidad y de cierta forma el incremento de la incertidumbre. América Latina no escapa e estos hechos. Por el contrario, en Brasil después de una continua salida de capitales, se produce en enero de 1999 la devaluación del real. A los pocos meses en medio de una huida de recursos Ecuador debe enfrentar una seria devaluación de su moneda. El gobierno estuvo obligado a decretar varios días de feriado bancario intentando contener la salida de recursos. En los meses siguientes nuevos incidentes de incertidumbre e inestabilidad se han agregado, poniendo de manifiesto la diversa articulación de los países de América Latina con la economía internacional, ella misma en una desigual reestructuración. Las disputas comerciales entre Argentina y Brasil, las negociaciones entre la Unión Europea y el MercoSur por un lado y por otro entre México y la Unión Europea. En las páginas siguientes se realiza un primer examen de conjunto sobre esta materia, para posteriormente centrarnos en la cuestión de las privatizaciones.

2.1. LA ECONOMIA: LA PERSISTENCIA DE LA DIVERSIDAD

Cuando los miembros de los gobiernos, los organismos internacionales o los grandes capitales se refieren a la estrategia de crecimiento por las exportaciones, están pensando en las exportaciones manufactureras no tradicionales. En el Informe de 1992 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se sostiene que "...los vehículos automotores constituyen una de las exportaciones más promisorias de la región."¹ En términos de firmas las que se indican como las más productivas o con mayor penetración en el mercado internacional en ese momento son: Autolatina, creada por Volkswagen y Ford de Brasil y Argentina y General Motors de México.² Un primer hecho a considerar frente a estos datos es que para General Motors de México el mercado internacional es principalmente Estados Unidos y Canadá. Un segundo hecho, es que el mundo de las empresas de la industria automotriz en América Latina no va mucho más allá de los tres países hasta aquí mencionados.

Además de Brasil, México y Argentina hay ensambladoras de autos en Chile, Venezuela, Colombia y Ecuador. Se trata de empresas sobrevivientes del periodo de sustitución de importaciones dedicadas a surtir a los mercados internos, incluso con modelos discontinuados. Por ejemplo, Chile que contaba con varias empresas hace treinta años tiene actualmente una planta de General Motors especializada en un solo modelo, la camioneta Luv, que únicamente se produce en ese país. Los métodos de fabricación son los mismos desde 1974

¹ BID, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1992, Washington, 1992, p.242.

² Ibid, p. 242.

cuando la General Motors se hizo cargo de la fabrica.³ Como se comprende es una situación totalmente diferente a la que prevalece en México, Brasil y Argentina. En estos tres países se han realizado en los últimos años importantes inversiones a cargo de las principales productoras de automóviles en el mundo.

A finales de la década del ochenta, cuando las exportaciones de motores y vehículos automotores representaban el 20 por ciento de las exportaciones manufactureras, ~~tan sólo las empresas radicadas en dos países— México y Brasil~~ en ese orden— realizan el 96.6 por ciento del total. La presencia de empresas radicadas en México como exportadoras de automóviles y motores es un acontecimiento relativamente reciente, según el BID de 1987 en adelante. Brasil *participa con una alta diversificación en los mercados internacionales desde mediados de la década de los setenta.*⁴ Sin embargo es necesario destacar que las exportaciones brasileñas representan un porcentaje menor de su producción. El país que sobresale por el volumen total de unidades exportados es México. Las exportaciones de vehículos de Brasil y Argentina representan apenas el 50 por ciento de las que realiza México.⁵ Además las exportaciones de aquellos dos países son casi equivalentes en el número de unidades a sus importaciones. En Brasil es claro que existe un importante mercado interno y que las principales firmas de la industria automotriz están realizando inversiones para repartirse ese mercado.

³ CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, Santiago de Chile, 1998, pp. 252-253.

⁴ En el informe del BID se establece que mientras el destino del 95 por ciento de las exportaciones de estas industrias en el caso de México son los Estados Unidos; Brasil cuenta con importantes mercados además de en Estados Unidos, en Arabia Saudita, Islandia y los países de la ALADI. (BID, Informe 1992, op. cit, pp. 242-243).

⁵ Véase CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, op. cit, en particular el capítulo IV.

Si se intenta sintetizar, se tiene que la industria automotriz está concentrada principalmente en dos países del área y uno de ellos tiene como mercado casi exclusivo Estados Unidos. Las empresas han realizado inversiones y desplazado la producción de vehículos de otras zonas hacia México con el objeto de exportar a Estados Unidos. Incluso es necesario considerar que gran parte de lo que exportan las empresas ensambladoras de automóviles son transacciones de la misma firma y el comercio exterior propiamente dicho lo realizan algunas compañías de la industria de autopartes. En todo caso, las exportaciones de la industria automotriz son una de las expresiones más destacadas cuando se habla del éxito del crecimiento vinculado al incremento de las exportaciones manufactureras. Pero junto a este hecho hay otros datos del proceso de reforma económica.

Crisis de la deuda externa y sus consiguientes procesos de negociación; procesos consistentes de apertura acompañados de devaluaciones y alza en los precios internos; caída dramática de los salarios y aumento en la concentración de la riqueza; son signos y hechos que caracterizan a la región desde los primeros años de la década del ochenta. Para los defensores de la reforma económica esta realidad se busca sintetizar en la frase: propiciando el crecimiento hacia afuera. Precisamente el BID en el informe de 1994 sostiene: "América Latina continúa llevando a cabo su reforma macroeconómica, dentro de la cual destacan los importantes avances alcanzados en la modernización del Estado. También esta recibiendo particular atención la apertura externa, impulsada por el supuesto de que la integración hacia los mercados mundiales es un elemento central del progreso económico. En tal sentido, los países de la región han encarado un

vigoroso proceso de internacionalización y un enfoque renovador en las relaciones hemisféricas.”⁶ La invariable propuesta de reforma, que como se advierte en el apartado anterior tiene por base la Agenda de Washington, no anula la diversidad hasta aquí expuesta. Por el contrario se expresa a través de ella.

Los diferencias que se exponen para el caso de las exportaciones de automotores y motores no son la excepción. Por el contrario, entre las tendencias predominantes en el comercio exterior de América Latina están la regionalización y la concentración. En el periodo de 1970-75 las tres mayores economías realizaban el 64.8 por ciento de la exportación de manufacturas. En el quinquenio 1985-90 realizan el 80.5 por ciento, destacando el peso mayor de Brasil en detrimento de Argentina.⁷

El peso de las tres mayores economías también se aprecia al considerar el conjunto de las exportaciones de bienes y servicios. Las tasas anuales de crecimiento de las exportaciones brasileñas durante los años ochenta y hasta mediados de los noventa son muy superiores al promedio de América Latina – véase cuadro 1.1–. Durante esos años las exportaciones brasileñas crecen a un ritmo anual superior al de las exportaciones realizadas desde México. En 1994 las exportaciones Brasileñas representan el 28.3 por ciento del total, mientras que a México le corresponde el 22.4 por ciento. Sin embargo, la contabilidad y los hechos se modifican desde mediados de la década del noventa, por el incremento de las exportaciones de México. Este país realiza el 36 por ciento o algo más del

⁶ BID, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe, 1994, Washington, 1994, p. 1.

⁷ En 1985-90 Brasil concentra el 46.9 por ciento del total de las exportaciones manufactureras de la región, cuando en 1970-75 apenas concentraba el 28.2 por ciento. México realiza el 22.1 por ciento en 1970-75 y el 25.2 en 1985-90. (BID, Informe 1992, op. cit, Apéndice Cuadro 3, p. 283).

total de las exportaciones de bienes y servicios de toda América Latina. En 1998 realizó el 39.5 por ciento, mientras que Brasil y Argentina efectuaron cada uno de ellos el 18.3 y 9.0 por ciento respectivamente. En el caso de México las exportaciones consideran la maquila, cuyo peso en el comercio exterior del país es importante y creciente. Nuevamente un dato o un hecho que marca diferencias, en este caso entre las mayores economías del área.⁸ En conjunto las tres naciones realizan en 1998 el 66.8 por ciento del total de las exportaciones de los países de América Latina y el 66.4 por ciento de las importaciones. También los tres países explican el 50 por ciento del déficit comercial del área, revelando que por lo menos hasta el momento, avanzar en la estrategia de exportación de manufacturas no se traduce en superávit comercial sostenido.

Si la inserción en el comercio internacional tiene diversos ritmos, también es distinto el modo en que los países de la zona se vinculan con otros países y otras regiones o bloques económicos en formación. Los datos del cuadro 2.1 permiten constatar esas diferencias. Para el conjunto de Latinoamérica crece la importancia de los Estados Unidos y más en general de las dos economías desarrolladas de América del Norte como destinatarios de las exportaciones manufactureras. No obstante, Brasil mantiene hasta la fecha una alta diversificación que incluye a los países europeos de la OCDE y Japón. Las economías centroamericanas realizan un significativo comercio de manufacturas entre ellas y en materia de países

⁸ En los años de 1992, 1993 y 1994 las exportaciones de México sin considerar maquila alcanzaron la cifra de 27 mil quinientos millones de dólares, 30 mil y 34 mil millones de dólares, respectivamente. Si se considera la maquila los datos son 46196, 51886 60500 millones de dólares en los años de 1992, 1993 y 1994 respectivamente. La maquila representa algo más del 40 por ciento del total de las exportaciones del país. En materia de importaciones también representa una cantidad importante y creciente, 23 por ciento en 1992 y el 25.6 por ciento en 1994. Los cálculos se realizan con base en CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1994, p 52.

industrializados casi la totalidad tiene por destino los Estados Unidos, a diferencia de la situación prevaleciente en 1970. Chile, no obstante que aplica una política de ajuste desde principios de los años setenta y que en muchos sentidos ha estado por delante de otros países del área tiene hasta la fecha en la exportación del cobre su principal producto. México estrecha sus lazos con los Estados Unidos y si bien continua siendo un exportador de petróleo, incorpora diversos productos manufactureros, destacando automóviles y autopartes y la maquila. Estrechar lazos con Estados Unidos y contar con un importante comercio de maquila son datos sin ninguna duda a tener en cuenta para explicar los motivos que dieron origen al NAFTA.⁹

CUADRO 2.1

**EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE AMERICA LATINA
A LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS
(Porcentajes)**

Exportador	Importadores								
	OCDE Europa			América del Norte			Japón		
	1970	1979	1990	1970	1979	1990	1970	1979	1990
México	14.7	9.9	9.3	80.6	86.2	89.5	4.6	3.8	1.1
Brasil	57.6	44.6	42.3	32.6	47.7	50.9	9.6	7.6	6.8
Otros países del Cono Sur	79.6	64.6	45.7	10.6	26.5	47.0	9.7	8.7	7.3
Países Andinos	42.7	33.1	28.5	42.8	43.6	63.0	14.4	23.2	8.5
Países del Caribe ^(a)	54.9	29.2	28.0	44.3	64.7	66.0	0.7	6.0	6.0
Centroamérica	55.8	49.9	9.7	36.3	47.0	90.3	7.7	3.0	0.0

^(a) No incluye a Cuba.

Fuente: BID, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1992, pág. 254.

⁹ En 1990, considerando el total de exportaciones manufactureras Brasil destina el 28.6 por ciento a Estados Unidos, el 21.3 a países de la CEE y el 14.5 a países de Asia. Pero además tiene un importante comercio con otros países de América Latina, que representa el 19.5 por ciento. Países con un alto comercio de manufacturas al interior de su región son los de Centroamérica, algunos del Caribe –Barbados, Guyana–; pero también, Argentina, Ecuador, Colombia, Chile, Venezuela, Paraguay y Uruguay. Entre las mayores economías, México es la que realiza en términos relativos el menor comercio con los otros países del área. (BID, Informe 1992, op. cit, apéndice, cuadro 9, p. 290).

Si en materia de exportación de manufacturas tenemos que reconocer las diferencias presentes en América Latina, también es imprescindible hacerlo en el caso de los mercados de capital. Desde los días en que comenzó, o dicho más precisamente, desde que se hizo presente el *efecto tequila* se ha puesto de moda hablar de los mercados emergentes y su crisis. Sin embargo el término se refiere a un universo ampliamente diferenciado y mucho más reducido de lo que podría pensarse en estos años de hegemonía de la libre movilidad de capitales.

En el informe del BID de 1994 se lee: "Se ha producido además –refiriéndose a la reforma macroeconómica– una apertura de los mercados financieros al mundo, la cual ha convertido a América Latina en uno de los mercados emergentes más atractivos."¹⁰ Se trata de una afirmación muy general que debe considerar algunas particularidades.

En 1991, cuando se presenta un incremento importante de colocaciones de cartera en América Latina, dos países, Brasil y México reciben el 93.7 por ciento del total. En 1992 la situación es semejante, México recibe 13 mil 500 millones de dólares por colocaciones de cartera y Brasil 14 mil 400 millones de dólares, en total 93.6 por ciento. La situación por lo que respecta a México se mantiene en los dos años siguientes, con la diferencia de que en 1994 no existe una clara tendencia al crecimiento. Después, las colocaciones de cartera se desplazan de forma preferente hacia el Brasil, aún cuando en los dos últimos años tienen un peso menor en la zona o en todo caso aumentan los recursos que se captan por medio de inversión extranjera directa o colocaciones en los mercados de valores

¹⁰ BID, Informe 1994, op. cit, p.1.

al adquirir acciones de empresas del área.

En el balance preliminar de la situación de América Latina de 1996 de CEPAL se sostiene que “en 1996 los capitales de largo plazo aportaron una proporción sustancial al financiamiento de la cuenta corriente. A ello contribuyeron, por una parte, el excepcional flujo de inversión de cartera de bonos, que en términos netos ascendió a casi 30 mil millones de dólares, con un plazo en torno a siete años, y las entradas de inversión directa neta, de 30 800 millones de dólares.”¹¹ En 1997 y 1998 el perfil del ingreso de capitales a la región fue semejante al de 1996. CEPAL insiste que “en 1998 destaca el hecho de que una gran proporción del financiamiento externo siguiera correspondiendo a recursos de mediano y largo plazo, en particular inversión extranjera directa... En cambio, se registraron salidas de capital de corto plazo y una fuerte reducción de la inversión accionaria en la mayoría de las principales economías de la región. Este comportamiento se produjo principalmente entre agosto y octubre de 1998, cuando hubo importantes retiradas de capital de corto plazo, especialmente en Brasil.”¹²

En 1994 y 1995 los capitales de corto plazo se retiraron en primer lugar de la economía mexicana, en 1998 y probablemente también en 1999 el proceso es encabezado por la salida de Brasil. Es claro que estos dos países han sido los receptores por excelencia e incluso en momentos distintos del capital de cartera y más en general los dos principales mercados emergentes de la zona.

¹¹ CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1996, Santiago de Chile, 1996, p. 32. Más adelante se analiza el significado relativo de esta llamada inversión de largo plazo y también los contenidos de la inversión directa, ampliamente vinculados al proceso de cambio en la propiedad de los capitales.

¹² CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1998, Santiago de Chile, 1998, p.13.

Los datos del Cuadro 2.2 sobre colocación internacional de bonos de deuda, revelan una situación semejante, incorporándose como tercer país Argentina cuya participación en este mercado es particularmente importante de 1996 a 1998. Las colocaciones internacionales de bonos por cuenta de empresas y organismos estatales de México, son crecientes desde 1991 hasta 1996, cuando representan el 37.7 por ciento del total del área. En 1997 es mayor el peso de Brasil y de Argentina que en conjunto colocan el 54.3 por ciento del total.

CUADRO 2.2

**EMISION INTERNACIONAL DE BONOS DE DEUDA DE EMPRESAS
PUBLICAS Y PRIVADAS DE AMERICA LATINA**
(Millones de dólares)

País	1990	1991	1992	1993	1994	Segundo Semestre	
						1994	1995
Sector Público							
Argentina			39	220	540	100	400
Brasil		1,141	870	1,619			124
Colombia				350	322		
Costa Rica					50		
México	1,851	1,085	1,275	3,741	3,041	746	470
Venezuela	127	230	757	2,175			
Total	1,978	2,456	2,941	8,105	3,953	846	994
Porcentaje del Total de Emisiones:	72.72	44.03	24.74	32.77	24.92	41.70	27.19
Sector Privado							
Argentina	21	265	1,230	3,902	2,580	500	194
Bolivia					10		
Brasil		696	2,825	4,846	3,798	60	1,595
Chile				322	55		
Colombia					208	83	310
México	586	2,001	4,681	7,247	3,908	500	338
Panamá		85			1,248		225
Perú				30	100	40	
Uruguay				40			
Venezuela	135	75	209	240			
Total	742	3,122	8,945	16,627	11,907	1,183	2,662
Porcentaje del Total de Emisiones:	27.28	55.97	75.26	67.23	75.08	58.30	72.81
Total de Emisiones	2,720	5,578	11,886	24,732	15,860	2,029	3,656
<i>Fuente: IMG, Private Market Financing for Developing Countries, 1995, pp. 60-81 y Noviembre de 1995, pp. 70-71.</i>							

En el caso de la IED existen también grandes diferencias. Entre los países en desarrollo, diez economías reciben en promedio entre 1981 y 1992 algo más del 50 por ciento de la IED que ingresa a los países en desarrollo, véase Cuadro 2 del apéndice estadístico de este capítulo. En América Latina, durante los años de 1990 a 1996 es México el que recibe la mayor cantidad de recursos. La situación se modifica en los años de 1997 y 1998, cuando Brasil tiene un ingreso neto de

IED de más de 40 mil millones de dólares que representa cerca del 40 por ciento de la inversión extranjera directa neta en América Latina. La magnitud de las privatizaciones que se realizan en ese país atrae con gran fuerza a la inversión extranjera directa. El máximo histórico, un ingreso neto de 22 mil millones de dólares en 1998, fue impulsado por la privatización de Telebrás, la mayor de las realizadas hasta el momento en América Latina.¹³ Para el caso de otros países, hay años en que también se producen ingresos importantes de inversión extranjera directa, como en Perú en los años de 1994 y 1996. Nuevamente son algunas privatizaciones y la venta de activos de otras firmas los hechos que explican estas cifras. Así, en Perú, como en México y en Brasil se revela que el ingreso más que significativo de inversión extranjera directa está asociado a un fuerte proceso de compras y adquisiciones que incluye en forma destacada las empresas públicas. Como se insiste desde páginas previas ciertos aspectos de la diversidad en la reestructuración en curso en América Latina se explican por la propia instrumentación de la reforma económica, por el avance de la agenda Washington.

Considerando el conjunto de la cuenta de capitales es México el país que con mucho recibe la mayor cantidad de recursos durante la primer parte de los

¹³ "Los ingresos por inversiones directas anotaron una subida sustancial; en este año (se refiere a 1997) ascenderían a 14 mil 500 millones de dólares, más del doble que en el bienio 1995- 1996, representando cerca de la mitad de las necesidades de financiamiento de la cuenta corriente. La magnitud de las privatizaciones y de la expansión del capital externo en los sectores industrial, comercial y financiero eran las causas principales de la fuerte atracción que Brasil suscitaba en los inversionistas foráneos".(CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1997, Santiago de Chile, 1997, p.17) Un año después continúa esta atracción. "El monto más apreciable (refiriéndose a la inversión extranjera directa) fue recibido por Brasil con un máximo histórico de 22 500 millones de dólares, impulsado por la privatización del sistema de telecomunicaciones (Telebras), la mayor en la historia de América Latina."(CEPAL, Balance preliminar 1998, op. cit, p.13) . En el año de 1997 la empresa Companhia Vale Do Rio Doce con activos de más de 12 mil millones de dólares y una de las compañías mineras mas grandes del mundo, fue puesta en venta.. Se trato en su momento de la mayor privatización en América Latina, como años antes fue la privatización de Telmex en México. Estas ventas atrajeron igualmente capital extranjero, incluso en la modalidad de colocaciones bursátiles.

años noventa; mientras que Brasil ocupa este sitio de 1995 a 1998. En el periodo de 1990 a 1994 el saldo positivo de la balanza de capitales en México equivale al 56.4 por ciento del saldo positivo de la cuenta de capitales de toda América Latina --véase Cuadro 2.3-. En los años de 1995 a 1997 el saldo positivo de la balanza de capitales de Brasil equivale al 53.7 por ciento del total --véase nuevamente cuadro 2.3-.

CUADRO 2.3

AMERICA LATINA Y EL CARIBE. CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA*					
(Millones de dólares)					
	Total	Argentina	Brasil	Chile	México
1980	29,859	1,997	9,362	3,292	11,239
1981	38,944	1,150	12,386	4,870	17,514
1982	4,178	-2,373	8,776	765	-4,531
1983	-21,868	-2,838	-4,417	-3,156	-6,391
1984	-10,040	202	-5,098	110	-2,034
1985	-16,110	106	-9,199	-1,462	-3,529
1986	-11,778	712	-8,116	-1,996	896
1987	-12,828	-12	-10,557	-886	-113
1988	-19,444	204	-9,961	-1,026	-7,688
1989	-20,447	-8,332	-12,222	1,208	5,614
1990	-7,151	-5,169	-5,702	2,810	9,669
1991	22,066	-159	-4,826	1,355	25,139
1992	47,666	7,578	5,943	3,503	27,039
1993	59,519	9,862	7,685	2,974	33,760
1994	39,710	9,264	8,193	4,736	15,787
1995	26,689	586	29,658	2,542	-10,487
1996	63,143	7,025	34,446	6,246	6,134
1997	76,274	13,282	26,467	7,246	18,898

* Incluye errores netos y omisiones, pero excluye los activos de reservas, uso de crédito del Fondo y financiamiento excepcional.

Nota: Los datos de 1991 a 1997 para Brasil y México, se calcularon en base a IFS de enero de 1999.

Fuente: IMF, *International Financial Statistics Yearbook 1998*.

Por lo que corresponde a la transferencia neta de capitales¹⁴, México recibe en el periodo de 1991 a 1994, una cantidad que equivale al 61.3 por ciento de la que recibe toda Latinoamérica –véase Cuadro 2.4-. La situación de Brasil es radicalmente diferente debido a que en esos años la transferencia neta de capitales hacia ese país es negativa –véase Cuadro 2.4-. Se trata de una diferencia sustancial en la relación de las dos mayores economías de la región con la economía internacional. Brasil esta creciendo a un ritmo mayor que México, mantiene una situación de superávit en sus cuentas comerciales con el exterior y alcanza una mayor penetración en los mercados internacionales. En los años de 1995 a 1997 la economía de Brasil tiene una transferencia neta de recursos que equivale al 71.5 por ciento de la que recibe toda América Latina; sin embargo sus cuentas de comercio son crecientemente deficitarias. En 1998 esta economía tiene un alto déficit comercial y las transferencias netas de capital han disminuido. Si se repite el patrón de México de años antes, es posible esperar transferencias negativas en 1999 y junto a una fuerte recesión una contracción del déficit comercial. La diversidad continua atada al avance del Washington Consensus. Pero también permite establecer que hay una suerte de circuito en los movimientos de capital, que en ciertos años se colocan de manera destacada en un país y posteriormente se dirigen a otro. Mientras esto sucede otros cambios avanzan, entre ellos los que tienen que ver con la propiedad en los activos de las empresas. Este tema lo analizamos más adelante, por el momento es necesario no ignorar el vínculo.

¹⁴ Transferencia neta de capitales es igual a los ingresos netos de capital del exterior menos los pagos netos de utilidades e intereses al exterior.

Los montos de capital que ingresaron a América Latina en el periodo 1990-93 son a primera vista los mayores en la historia moderna de la región. Sin embargo, en este caso es necesario hacer nuevamente una precisión. "En dólares constantes, los montos acumulados en el periodo 1978-1981 superan en un 57 por ciento los ingresos de capital del periodo 1990-1993."¹⁵ Sin duda se trata de montos con una composición radicalmente distinta, pero también es importante considerar que los primeros ingresaron en una época de crecimiento.

CUADRO 2.4

TRANSFERENCIAS NETAS DE RECURSOS^{1/} (Miles de millones de dólares)

	Total	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú	Uruguay	Venezuela	Bolivia	Colombia
1980	10.96	0.66	2.34	2.24	4.83	0.40	-0.64	...	-0.35	0.87
1985	-32.02	-3.32	-11.41	-0.66	-12.18	-0.84	-0.15	-4.72	-0.07	0.39
1986	-22.33	-2.45	-9.06	-0.96	-6.13	0.11	-0.03	-3.91	0.28	-0.81
1987	-15.79	-2.17	-6.75	-0.70	-5.33	0.28	-0.06	-1.29	0.20	-1.79
1988	-28.08	-1.70	-14.55	-0.81	-11.29	0.54	-0.30	-1.02	0.01	-0.82
1989	-27.70	-6.47	-11.85	-0.43	-3.69	-0.22	-0.38	-3.75	-0.25	-1.63
1990	-17.53	-5.83	-7.31	0.84	2.40	-0.02	-4.68	...	-0.05	-2.24
1991	4.32	-1.57	-8.57	-0.78	14.78	0.98	-0.16	0.31	0.02	-2.30
1992	25.88	6.15	0.58	1.42	16.41	1.16	0.01	1.16	0.38	-1.56
1993	30.95	9.26	-1.63	1.07	18.43	1.41	0.23	0.13	0.20	0.73
1994	8.21	7.40	-0.72	2.00	-1.10	3.89	0.30	-5.61	0.05	1.18
1995	17.56	-0.50	19.76	-0.59	-1.69	3.23	0.20	-5.84	0.25	1.96
1996	19.18	4.31	20.35	2.06	-10.39	3.87	0.19	-4.37	0.51	3.11
1997	32.63	8.30	9.52	4.27	5.67	3.43	0.51	-4.09	0.54	2.23
1998*	19.04	9.90	4.75	0.35	3.00	1.90	0.36	-5.75	0.49	1.37

^{1/} La transferencia neta de recursos equivale al ingreso neto de capitales (incluidos los no autónomos y errores y omisiones), menos el saldo en la cuenta de renta de factores (utilidades e intereses netos). Las cantidades negativas indican transferencia de recursos al exterior.

* Cifras preliminares

Fuente: Balance preliminar de América Latina y el Caribe 1998, cuadro A-13, información en línea y Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1992 y 1993.

El antecedente en la región era una larga fase de incremento en el producto, la inversión y el ingreso. El comportamiento de los mercados de capital en 1994 y 1995 vuelve más importantes estas consideraciones. Hoy como hace

¹⁵ BID, Informe 1994,.... p.6.

algunos años la insistencia en la necesidad de aumentar el ahorro interno para financiar el crecimiento de los países de América Latina se hace presente con fuerza. El matiz o la diferencia a considerar es la permanencia de la crisis, aquella de largo plazo, propiamente estructural en medio de la cual se desarrolla la reforma económica.

La diversidad observada en el comportamiento de los mercados de capital en su relación con América Latina permite establecer el sitio de preeminencia que en la región tiene México para los Estados Unidos. La contraparte de esta particularidad o modo en que avanza la reforma económica es que los capitales que mayormente están incursionando en los mercados de México son norteamericanos. Nuevamente un dato que refuerza la organización de la economía internacional en regiones con espacios que están en plena disputa. Antes de avanzar más sobre esta problemática consideremos otros hechos de la actual realidad de Latinoamérica.

Con la reforma económica no se ha modificado el peso relativo que las mayores economías tienen en la región. En términos del producto es ligeramente mayor el peso de Brasil y México, decreciendo el de Argentina; pero en todo caso las tres mayores economías representan el 75 por ciento del producto de América Latina –véase cuadro 1 del apéndice -. Venezuela se mantiene como la cuarta economía de la región, estableciendo el rango por la dimensión relativa del PIB. Las dos mayores economías son también los dos mayores países por el número de habitantes –véase Cuadro 5 del Apéndice.

El tamaño de la población y el peso del producto de algunos países en el conjunto de la región son hechos forjados a lo largo de muchos años que no

alcanzan a ser modificados por las transformaciones de los últimos años. Sucede igual con el nivel de educación y analfabetismo. En algunos países del área se observan mejores condiciones que son fruto de políticas ejecutadas durante un largo periodo en los años previos –véase apéndice-. Es el caso también de la mortalidad infantil, el porcentaje de la población rural, los niveles de escolaridad, y la esperanza de vida: la historia se hace presente con fuerza. Los hechos no son el resultado de un equilibrio macroeconómico alcanzado por algunos meses, sino revelan la contemporaneidad de procesos gestados durante años, incluso en periodos de crecimiento estable y de largo plazo, y en tanto tal son una fuerza que alimenta la diversidad, pero una diversidad que no resulta de la implantación o no de la reforma económica. En todo caso esta otra diversidad puede explicar resistencias y objeciones a ese esquema de política económica, es la reserva frente a la doctrina de la austeridad. Sin embargo resta considerar un rasgo más de la diversidad que permite establecer lo relativo de ciertas medidas incluidas en la agenda Washington.

En el capítulo 1 se expuso el punto de vista del Washington Consensus de que uno de los campos en que la reforma estructural había avanzado más es la liberalización comercial. La mayor liberalización implica que las economías tengan también un grado de apertura mayor.¹⁶ En efecto las economías han ampliado su grado de apertura, sobre todo considerando el que se tuvo en algunos años de la década del ochenta –véase cuadro 1 del apéndice estadístico-. Por ejemplo en

¹⁶ El grado de apertura resulta de sumar exportaciones e importaciones de bienes y servicios no factoriales en millones de dólares y compararlos con el PIB en millones de dólares, todo a precios constantes. Por supuesto que los cálculos pueden afectarse en algún año por continuas y drásticas devaluaciones.

México el grado de apertura es del 75 por ciento en 1997, mientras que en 1985 era del 25 por ciento. Antes se ha insistido sobre el particular crecimiento de las exportaciones y las importaciones de este país, como también del peso altamente significativo que en ellas tienen las operaciones de las empresas maquiladoras. Sin embargo, otras economías como la de Chile y Venezuela igualmente se destacan por su alto grado de apertura, pero en estos casos el factor que lo explica tiene que ver con exportaciones tradicionales, cobre y petróleo. Mientras en México son las manufacturas y en particular automóviles y maquila lo que se está exportando y en las importaciones hay bienes salarios industriales; en los otros dos países mencionados son productos primarios que por lo menos para el caso de Chile incluyen además otros artículos primarios, como frutas y pulpas de madera. La reforma económica puede estar generando en algunos países situaciones equivalentes a lo que en su momento se caracterizó como el modelo de desarrollo primario exportador. Así al final del siglo XX las formas de organización de las relaciones económicas de fines del siglo XIX se presentan, bajo el cobijo de la modernidad.

2.2 LA ECONOMIA INTERNACIONAL: AJUSTE Y REGIONALIZACION.

La diversidad presente en América Latina es parte de una mayor. La reorganización de la economía internacional cuenta con datos reveladores de cambios sumamente dramáticos. En estos últimos 20 a 25 años no se ha producido una conflagración mundial como la de finales de los treinta y el primer lustro de los cuarenta. Sin embargo, la que hasta finales de la década del sesenta era en muchos sentidos la segunda economía del planeta dejó de existir como tal y el espacio que la constituía como sus zonas de influencia viven profundas disputas políticas y serios desgarramientos sociales y militares. Al lado de este proceso aparece la desigual, heterogénea y excluyente forma de construir los bloques económicos regionales.¹⁷ Junto a la Unión Europea, cuyos socios formales han estado aumentando, que tiene una larga historia de articulación económica; esta la igualmente formal zona del TLCAN, integrada por economías con fuertes vínculos reales desde muchos años atrás; y la menos jurídicamente establecida, pero sí con procesos económicos que la vinculan, de Asia del Este.

Los bloques regionales en gestación no sólo prefiguran una estructura jerárquica en su seno, sino que se consolidan en la medida en que los capitales más poderosos –Estados Unidos en América del Norte, Alemania en la Unión Europea, y Japón en el Oriente Lejano- establecen de manera preponderante sus condiciones como la forma de organización del bloque en cuestión y con ellas

¹⁷ Las diferencias son tan importantes que en el caso de la Unión Europea el intento de integración incluye formalmente el espacio de la política y de lo social. En algunos el proyecto implica la constitución a futuro de una suerte de Estado Paneuropeo.

generan procesos que profundizan la pobreza y la desigualdad social en países y regiones enteras, incluso en lo que puede ser el área en que se erija el propio bloque regional. En este sentido, la diversidad presente en América Latina atiende a los procesos internos de construcción y modificación de las relaciones de fuerza entre los grupos sociales del país, pero también a la disputa en curso en los modos de gestación de los bloques regionales. Políticas económicas adoptadas en un país o en un espacio económico no necesariamente se mantendrán en lo futuro y tampoco garantizan la inserción de ese espacio en tal o cual región.

Desde el punto de vista del comercio existen datos que claramente revelan la organización de los bloques regionales. La información contenida en el cuadro 2.5 indica que además de incrementarse las exportaciones entre los países que integran el TLCAN, la UE y lo que podemos llamar el bloque de Asia del Este, las relaciones comerciales entre ellos son más significativas si prescindimos en los tres casos del país que encabeza a cada bloque. Puede considerarse que es precisamente este país el que tiene una mayor presencia en otros ámbitos económicos, en la dirección de intentar organizar y encabezar un bloque y estar en condiciones de dirimir sus diferencias con las otras dos cabezas. Esto puede significar que el despliegue de inversiones, movimientos financieros y flujos comerciales de alguno de los tres países que esta organizando las regiones hacia ámbitos de otros bloques puede ser parte del propio proceso de desarrollo del bloque y no de una globalización indiscriminada.

CUADRO 2.5

EXPORTACIONES INTRABLOQUE*
(Como porcentaje del total de exportaciones)

	1970	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
BLOQUE AMERICANO	36.8	33.4	41.0	41.5	40.7	43.7	46.3	48.2	46.3
Sin U.S.A.	66.3	63.9	74.0	75.3	75.2	79.5	82.5	83.8	81.9
BLOQUE EUROPEO	53.8	55.6	65.1	66.1	66.5	66.1	62.0	62.4	61.8
Sin Alemania	54.6	57.4	65.2	66.8	67.6	67.2	63.2	63.9	63.7
BLOQUE ASIATICO	29.7	32.7	37.3	38.4	42.4	42.5	43.1	51.1	47.2
Sin Japón	38.9	41.3	47.0	47.3	53.5	52.5	50.8	61.4	53.0

* El bloque Americano está integrado por los países firmantes del NAFTA; el Asiático por el Japón, Corea, China, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Australia; el Europeo por los integrantes de la actual Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia (incluyendo Mónaco), Grecia, Inglaterra, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal y Suecia).

Fuente: Los datos de 1970 y 1980: Arturo Guillén, *Bloques Regionales y Globalización de la economía mundial*, Revista Teoría y Práctica No. 3, México, UAM, 1994; e, *International Trade Statistics Yearbook 1991 y 1995*, ONU.

Se trata de una idea clave para entender la acción de Japón en los años ochenta y hasta mediados de los noventa; como la reacción de los Estados Unidos, materializada entre otras cosas en el TLCAN y más en general en la Iniciativa de las Américas.

Japón, el país cuya presencia hacia el exterior se destaca desde los años setenta, tiene un repliegue relativo hacia el final de los años ochenta y la década del noventa. Durante los años ochenta la internacionalización de los capitales japoneses fue un dato de gran importancia, al punto que para 1986 tenía un superávit comercial del orden de los 85 mil millones de dólares, el mayor del mundo.¹⁸ Además de que el saldo entre sus activos y pasivos en el extranjero eran

¹⁸ "Declaración de 33 destacados economistas, Hacia una solución de la crisis mundial", Revista *Comercio Exterior*, vol 38, núm 3, México, marzo, 1988, p. 253.

del orden de los 180 mil millones de dólares cuando cinco años antes apenas alcanzaban la cifra de 11 mil millones de dólares.¹⁹ El incremento de los activos en el exterior de Japón se debe tanto a las colocaciones de portafolio, como a inversión directa, siendo uno de los principales destinos hasta ese momento la economía norteamericana. Hacia el final de los ochenta se modifica esta tendencia.

El crecimiento de la economía del Japón en los ochenta, como el mantenimiento de su capacidad exportadora son dos elementos que permiten explicar el boom bursátil y el incremento en los precios de los bienes raíces. En 1987 la baja en el índice Nikkei es mucho menor que la caída de Wall Street. Los precios de las acciones japonesas se recuperan pronto y el crecimiento de este mercado continuó hasta 1989, cuando el Nikkei alcanzó los 39 mil puntos. Para 1992 los hechos eran distintos y el Nikkei se situó en los 14 mil puntos, el nivel que había alcanzado diez años antes, en 1982.²⁰ En 1992 el país estaba en medio de una profunda recesión cuya salida no significó la recuperación de la dinámica de crecimiento de los años setenta o de la primer parte de los ochenta.. A finales de 1995 el gobierno discutía las medidas para salir del más largo periodo de estancamiento conocido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Además de ciertas reducciones en los impuestos, el aumento de la inversión pública y la baja en la tasa de descuento –llevándola para ese momento a su nivel históricamente

¹⁹ Antonio Gutiérrez. "Japón : reestructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta", Revista *Comercio Exterior*, vol. 38, núm, 3, México, marzo de 1988, p. 239.

²⁰ Véase Tadashi Kataoka, "La crisis bancaria en Japón. Sus causas y resultados", Bancos y crisis bancarias, varios autores, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1998, pp. 105-107.

más bajo- se toman diversas medidas para desregular la economía.²¹ Sin embargo, como se destacó desde el primer capítulo de este texto la economía japonesa no ha remontado su dinámica de estancamiento y por el contrario atraviesa por la más drástica recesión desde la segunda posguerra.

Considerar la situación de Japón es particularmente relevante por los avances que se habían tenido en la constitución del bloque de Asia del Este. ~~Según ciertos autores, la mayor articulación del bloque del Asia del Este es una~~ realidad en curso, considerando en el proceso a la economía China. "Las empresas del Sudeste asiático concentran cada vez más sus operaciones en su propia región, -el autor añade a su información un hecho nuevo- a raíz del establecimiento del Acuerdo de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (AFTA, por sus siglas en inglés), en vigor desde el 1 de enero de 1993."²²

Cuando la economía norteamericana muestra signos de recesión y existe una crisis bancaria, los capitales japoneses retornan hacia su país y con igual fuerza hacia otros países de Asia. Desde 1988 y hasta mediados de los noventa las inversiones anuales japonesas superan a las de Norteamérica en Hong Kong, Tailandia, Indonesia y Corea del Sur. En China, Filipinas y Singapur también se

²¹ Como es sumamente frecuente en nuestros días y desde hace más de una década, se concluye inmediatamente que la desregulación implicara aumentos en la productividad desplazando del mercado a los agentes ineficaces. Para el caso de la economía japonesa el punto se trata de esta forma en el Informe RAMSES 97 del Institut Francais des Relations Internationales, Paris, 1996, pp.171- 173.

²² Véase Y. Paik, op. cit, pp. 509-510.

vuelven más importantes.²³ Tanto la caída en el precio de los bienes raíces, como la profundización de la crisis bancaria, presentes con fuerza en la propia economía japonesa, refuerzan la tendencia a que los capitales japoneses se ubiquen en Asia.²⁴

El alejamiento norteamericano del Asia es un problema al que ya hacia referencia el exsecretario del Tesoro y del Departamento de Estado de ese país desde 1989. Baker afirmaba:

"Muchas naciones del Pacífico se quejan del alejamiento de Washington. Si Estados Unidos no toma un papel activo en el comercio de la región, esos países podrían temer que ello significase el dominio de la región por el poder industrial y de inversión de Japón(...) El futuro será incompleto sin China. Hoy más que nunca, China proyecta una larga sombra sobre el Pacífico(...) Las recientes disputas comerciales entre Estados Unidos y Japón, que podrían endurecerse y convertirse en una rivalidad activa, escasamente representan un prospecto reconfortante. Aunque (ambos países) están lejos de una guerra comercial, las tensiones en su relación ponen de relieve la vulnerabilidad de las naciones pequeñas de Asia al proteccionismo. Es la vieja historia de la selva: cuando los elefantes riñen, los animales pequeños resultan heridos."²⁵

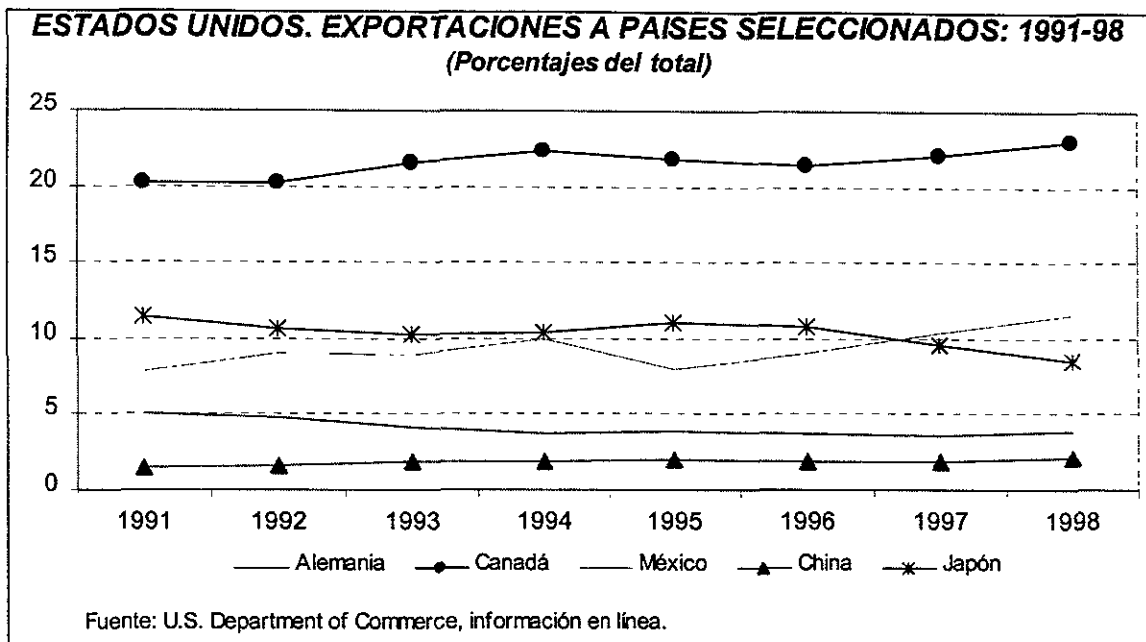
²³ En Hong Kong los flujos de inversión japoneses son en 1988 y 1989 del orden de los 1 600 millones de dólares, mientras que los norteamericanos alcanzan la cifra de 729 millones. En Indonesia las cifras son: 586 millones para Japón y 61 millones para Estados Unidos. (Véase: Gregorio Vidal, "El momento de la crisis: por el camino de la deflación y la constitución de espacios económicos regionales", *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 2, UAM, México, abril, 1992).

²⁴ Las clasificaciones internacionales más recientes del nivel de riesgo al invertir en la banca japonesa, sitúa a varias de las firmas más importantes en los últimos sitios.

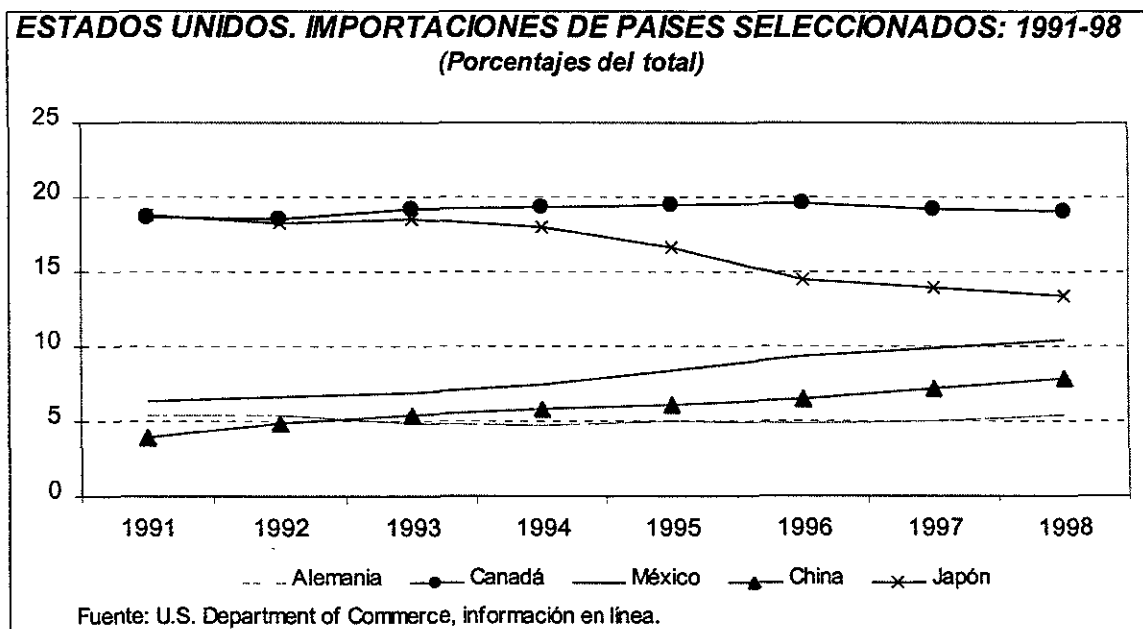
²⁵ Arturo Guillén, "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC", en *Revista Comercio Exterior*, vol 44, no. 7, México, julio 1995, p. 517.

Además, del incremento de los flujos de comercio e inversión entre los países de Asia del Este, deben considerarse los flujos comerciales que provienen de otros países del área, como en el caso de Australia. En el año de 1970 del total de sus exportaciones el 38 por ciento se dirigieron hacia lo que hoy podemos denominar bloque asiático. En 1989 los hechos fueron radicalmente diferentes, pues realizaba en esta zona el 52 por ciento de sus exportaciones y Japón por sí sólo le compraba más que la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos juntos. En una dirección semejante parece estarse moviendo la economía China –véase el Cuadro 2.6-, con lo que se podría modificar radicalmente la dimensión de este bloque. Esto no significa que la economía norteamericana haya dejado de jugar un papel como destinatario de parte de las exportaciones manufactureras de los Tigres asiáticos y otros países del bloque de Asia del Este. Como ejemplo está China que para 1994 es el cuarto país entre las importaciones que llegan a los Estados Unidos, con una clara tendencia al crecimiento y tan sólo superado por Canadá, Japón y México. La contraparte no ha existido, pues las exportaciones Norteamericanas hacia China no representan una proporción mayor en el total de las exportaciones que las realizadas en 1985 –véase Gráfica 2.1. En 1997, cuando las importaciones de China representan el 7.2 por ciento de las importaciones totales de los Estados Unidos, el peso de las importaciones que provienen de Japón se ha reducido, como también las que se originan en Corea. Solo las importaciones con origen en México aumentan en importancia relativa entre aquellos que son los principales exportadores hacia los Estado Unidos – véase gráfica 2.1-.

GRAFICA 2.1



GRAFICA 2.1bis



Del total de las exportaciones de Asia del Este a los Estados Unidos —el 38 por ciento— son vehículos automotores y partes y aparatos electrónicos. Estos productos explican el 56 por ciento de las ventas de Malasia a los Estados Unidos y el 31 por ciento de las coreanas. Para Singapur, sus exportaciones de estos productos a los Estados Unidos equivalen al 8.6 por ciento del PIB.²⁶ Es en este contexto que preocupa el TLCAN. Se trata de una fuerza que se está oponiendo al propio bloque de Oriente Lejano.

Así, el desarrollo del bloque asiático propiamente como una región es en particular significativo por el tipo de economías que incluye y las condiciones que prevalecen en otros sitios del Tercer Mundo, como en los propios países miembros de la OCDE. De alguna forma los datos más recientes sobre el comercio intrabloques —véase cuadro 2.5— permiten establecer que el proceso de avance del bloque de Asia del Este registra algunos cambios. Sin duda la crisis que afecta a la economía del Japón desde hace algunos años debilita al conjunto del bloque. Los datos más recientes permiten señalar que diversas corporaciones del Japón están siendo desplazadas como competidores de primer orden en algunos mercados y como lo señalamos en capítulo primero varias firmas de este país han debido realizar operaciones de venta de activos o en su caso han aceptado asociarse con firmas de otros países sin encabezar el proceso. Los Estados Unidos continúan teniendo una presencia en la zona y algunas corporaciones con matriz en ese país están realizando adquisiciones y más en general ampliando su presencia en el área.

²⁶ Véase, Y. Paik, op. cit., p. 506.

En 1995 las exportaciones intrabloque en Asia representan un porcentaje menor del total de las exportaciones, modificando la tendencia que se observa desde principios de los setenta –véase cuadro 2.5-. Incluso si no se consideran a las economías de China y de Australia, las exportaciones intrabloque son menores en 1995 que el año previo –véase cuadro 2.6-. El crecimiento de las exportaciones del bloque asiático en el comercio mundial parece también estancarse en los últimos años, precisamente en la medida en que avanza la crisis en Japón primero y luego cuando se presenta la crisis en los otros países de la zona.

CUADRO 2.6
EXPORTACIONES INTRABLOQUE ASIATICO*
(Porcentajes)

	1970	1980	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
BLOQUE ASIATICO									
Exportaciones a la región	26.0	30.2	31.6	32.8	34.6	35.0	37.7	46.2	42.0
Importaciones de la región	21.0	30.1	38.0	37.8	41.0	42.4	44.4	45.5	45.3
Participación Comercio Mundial	2.2	3.8	5.4	5.5	6.5	6.8	8.1	9.9	9.0
BLOQUE ASIATICO MAS CHINA									
Exportaciones a la región	30.7	34.3	34.6	36.0	37.9	38.3	38.9	47.0	43.5
Importaciones de la región	23.9	34.1	38.9	38.7	42.0	43.4	44.2	45.2	45.1
Participación Comercio Mundial	2.8	4.7	6.6	6.7	7.9	8.4	9.3	11.5	10.6

* Integrado por Japón, Hong Kong, Corea, Singapur, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia. Los años de 1970 y 1980 incluyen a Taiwan.

Fuente: Para los años de 1970 y 1980, UNCTAD, Trade and Development Report, 1993, New York, United Nations, 1993, p. 215; e, International Trade Statistics Yearbook 1991 y 1995, ONU.

Los modos de consolidarse del bloque de Asia del Este son relevantes por estar constituido por economías que estaban ganando un espacio mayor en los flujos de comercio e inversión internacionales, entre otros resultados en detrimento de los países de América Latina. Los países del bloque asiático habían

experimentado desde los años setenta tasas de crecimiento de sus exportaciones por encima de las de los países desarrollados –véase Cuadro 1.1-, cobrando significación como productores de ciertas manufacturas, incluso con desplazamientos de capitales al propio seno del bloque. En 1989 el grupo, incluyendo a China realiza el 7 por ciento del comercio mundial de maquinaria y equipo de transporte, cuando en 1970 apenas realizaba el 1.7 por ciento. En el caso de combustibles minerales, lubricantes y materiales afines realizan el 8.9, mientras en 1970 apenas realizaban el 2.2.

En los años 1991 y 1992, cuando las exportaciones de los países desarrollados crecieron en 1.5 y 7.9 por ciento respectivamente, las del sur y el sudeste de Asia lo hicieron en 14.1 y 9 por ciento. América Latina tuvo tasas de -0.3 y 3.2 por ciento y el Africa al sur del Sahara de -6.9 y -1.1 por ciento en cada año.²⁷ En el periodo 1990-1993 las tasas de crecimiento de las exportaciones de los Tigres Asiáticos y la Asean-4 fueron más de tres veces superiores a las del Grupo de los 7 –véase Cuadro 1.1-. La diferencia con el crecimiento en conjunto de los países desarrollados es aún mayor.

En síntesis, un bloque avanza, profundiza las relaciones comerciales entre sus integrantes y el país que lo encabeza logra mantener su lugar en el comercio mundial y penetrar nuevos espacios, pero a costa del desplazamiento del comercio que proviene de otras regiones. De esta forma no existe necesariamente un efecto neto positivo en la dinámica del comercio mundial. La constitución de los bloques genera lo que en cierta literatura económica se denomina desviación de

²⁷ Véase UNCTAD, Trade and Development Report, 1993, New York, United Nations, 1993.

comercio. El TLCAN es un caso de esta índole que expresa claramente la reacción de los Estados Unidos frente al avance en la constitución de otras zonas económicas. Varias cláusulas y la definición de las reglas de origen significan proteccionismo frente a los países que no son miembros del acuerdo.²⁸

Por tanto, la mayor fortaleza de un bloque se gesta a la vez que otros países de la geografía mundial son desarticulados en sus procesos económicos y desplazados relativamente de los flujos de comercio e inversión internacionales. En otros casos los espacios mismos de los bloques están sujetos a disputa e incluso la permanencia de la zona regional. Es en este escenario que hay que insertar la diversidad de América Latina. Los Estados Unidos, están generando procesos que les permiten enfrentar a sus dos grandes competidores. Las reformas económicas en la región no son algo aparte de este hecho. En tal sentido el sitio crecientemente cercano de la economía mexicana a la de los Estados Unidos constituye un proceso para analizar en lo particular. La modificación en las relaciones de fuerza entre los grupos y clases sociales en este espacio geográfico es inexplicable sin ese vínculo. El curso de la crisis brasileña de 1999, es otro dato relevante que puede modificar los términos de constitución del Mercosur y plantear nuevas posibilidades para la acción del capital norteamericano en la zona en detrimento de otras relaciones para con los capitales de Europa y del oriente lejano. Así, la diversidad de América Latina, aún aquella que subsiste frente a la

²⁸ El TLCAN contiene diversas cláusulas que afectan los flujos de comercio e inversión en los sectores manufacturero y de servicios que según Bhagwati, para los no miembros del TLCAN son eminentemente proteccionistas y causantes de desviación de comercio. (Véase, Y. Paik, op. cit., p. 505. El texto de Bhagwati que se cita es "Regionalism and Multilateralism: An Overview", *Discussion Paper Series*, num. 603, Columbia, Columbia University, Department of Economics, abril, 1992.

Agenda de Washington, es una más de las fuerzas del proceso de cambio de los últimos lustros y en tanto tal participa de la crisis de largo plazo. Es incluso uno de los elementos del proceso de crisis que puede estar abonando para su continuidad. En el Informe de CEPAL sobre la situación de América Latina en 1998, se reconoce que en ese año la política macroeconómica ha mostrado una tendencia general a una mayor austeridad, "ante las nuevas dudas de los inversionistas con respecto al riesgo que representan los mercados emergentes, los gobiernos latinoamericanos, con muy pocas excepciones, decidieron enviar señales muy claras de que se otorgaría prioridad a la estabilidad del tipo de cambio y, por consiguiente, a la austeridad."²⁹

2.3 ECONOMÍA Y POLÍTICA: LOS OTROS CONTENIDOS DE LO DISTINTO.

La diversidad y heterogeneidad con que se procesa la crisis en América Latina y en particular el modo en que se articula a la reorganización de la economía internacional, adquiere una dimensión específica al considerar el espacio de la política. En esta materia mucho ha pasado en la región en los últimos 20 a 25 años. El desigual avance en la propuesta de reforma económica en el conjunto de América Latina, el énfasis con que se aplican algunos aspectos del programa en ciertos países o grupos de países no es tan sólo o fundamentalmente una cuestión de optar entre diversos aspectos técnicos.

²⁹ CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1998, p.3.

Principalmente resulta de la acción de ciertos grupos sociales que en algunos casos resisten al proceso de reforma y en otros lo impulsan con particular vigor. Por ejemplo, las diversas formas en que se ensayan las privatizaciones, la amplia diferencia en el tiempo que hay entre una y otras de acuerdo a los diversos países del área se relaciona con grupos de empresarios más o menos beneficiados, con opciones distintas de participación de capital extranjero y también con cambios en la organización de las firmas que afecta a sindicatos o amplios sectores de trabajadores. En algunos casos antes de privatizar se cambiaron contratos laborales, en otros se redujeron la plantilla y el tamaño de la firma y en otros más se realizaron reformas en materia legal que afectaron al conjunto de las relaciones laborales y las condiciones de la sindicalización. En las páginas siguientes se abordan algunos aspectos de estos problemas, precisamente en relación al proceso de privatización. Por el momento, merecen destacarse algunos otros hechos.

En Centroamérica la tónica dominante ha sido el conflicto armado. El enfrentamiento entre diversos grupos armados y los ejércitos de esos países existe aún antes de que la crisis de larga duración comenzará. En Nicaragua, El Salvador y Guatemala fueron lustros tras lustros en que se vivió en medio de un conflicto armado. En alguno de esos países la opción armada triunfó sobre los dictadores, pero los nuevos dirigentes una vez que fueron gobierno no pudieron consolidar su proyecto político y económico. En otros países avanzó la negociación entre los grupos insurrectos y los gobiernos. El hecho es que en el conjunto de los países del área se han implantado algunas maquilas, incluso creando zonas especiales para ello basadas en salarios bajos y acceso preferente

al mercado estadounidense. Desde el lado de las empresas de los Estados Unidos se está utilizando la regla HTS 9802 y desde la contraparte de los países Centroamericanos y del Caribe se usa la Iniciativa para la Cuenca del Caribe que establece preferencias arancelarias y mayores cuotas para exportar para los países del área³⁰.

En el año de 1996 del total de las exportaciones de varios países de Centroamérica y el Caribe gran parte se hizo utilizando la regla HTS 9802, los datos son: República Dominicana, 59%; Costa Rica, 35%; Honduras, 55%; Guatemala, 34%; El Salvador 62%; y, Jamaica, 54%. La mayoría de estas exportaciones corresponden a la industria textil que de esta manera se está desplazando desde México hacia esa otra zona.³¹ Además, ha crecido la migración hacia el norte y las remesas de los trabajadores que laboran en Estados Unidos alcanzan gran significación económica. Por ejemplo, en el caso de El Salvador las remesas de los migrantes son equivalentes al 20 por ciento del PIB. Varios gobiernos de estos países han realizado cabildeo en los círculos de Washington para que el Congreso y el gobierno de ese país establezcan leyes migratorias que permitan que los trabajadores de Centroamérica permanezcan en los Estados Unidos. Si en el pasado se sostuvo que en algún país de esta área el verdadero poder residió en alguna compañía bananera hoy debemos agregar los intereses de las empresas de la industria textil y aquellos que se vinculan al

³⁰ CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1998, Santiago de Chile, 1998. En particular el apartado IIIB2 intitulado "ensamblaje de manufacturas en México y la Cuenca del Caribe", pp. 223-226. La regla HTS 9802 permite que las empresas de los Estados Unidos exporten componentes originarios y reingresen ensamblados, pagando solo el arancel que corresponde al valor agrado en el exterior, por lo general salarios.

³¹ *Ibid*, p. 224.

traslado de seres humanos y recursos financieros, entre el área y los Estados Unidos los primeros y en sentido inverso los segundos.

El desarrollo de una área económica específica y el mantenimiento de algunos centros financieros o paraísos fiscales agregan otros dos signos distintivos para los países del área de Centroamérica y el Caribe. Las negociaciones políticas de los últimos años, el establecimiento de regímenes electorales más amplios y a puesta en práctica de amplios programas de privatización constituyen un nuevo dato que caracteriza a los países de la zona. El vínculo con ciertas actividades de la economía norteamericana se ha fortalecido marca la dinámica social en las mayores economías de la zona.

En naciones sudamericanas aparecieron dictaduras que años después fueron desplazadas en procesos de lucha política abierta. En Chile, Argentina y Uruguay se establecieron gobiernos militares. En lo económico estas juntas militares aplicaron programas ortodoxos. Disminuir la inflación y reducir el tamaño y contenido de la acción estatal aparecieron como dos tareas esenciales. Existen diferencias entre los gobiernos militares de estos tres países, pero como fenómeno político marcan el ascenso de una propuesta ideológica: la crítica del Estado grande en tanto fuente de ineficacia e injusticia. Empresarios, apertura económica unilateral, desarticulación de las expresiones sociales y las formas en que los grupos actúan colectivamente son contenidos de esta propuesta ideológica hasta nuestros días. En el camino se encontró con discursos equivalentes entre algunos gobiernos de los países desarrollados como los de Reagan-Bush en Estados Unidos y el de Thatcher en Gran Bretaña. En el camino

se agrego la democracia en tanto régimen electoral y bajo esta modalidad es una fuerza presente en diversos países de América Latina.

El tiempo en que las propuestas del consenso de Washington se acentúan en los países de América Latina no es el tiempo de las dictaduras. Las dictaduras del Cono Sur conocieron la crisis de la deuda externa. Pero el programa del Washington Consensus se profundiza en los tiempos del regreso a los gobiernos electoralmente elegidos, lo mismo en Chile, que en Brasil, Argentina y Uruguay. Incluso en años recientes dictaduras de tiempo antiguo como la de Paraguay han sido derrotadas.

En Chile la dictadura de Pinochet implantó un drástico programa de ajuste con apertura de la economía, como lo destacamos desde líneas antes. En capítulos posteriores se analiza lo peculiar de Chile como adelanto de diversos ensayos neoliberales. Por el momento es útil tener presente que desde el golpe militar de 1973 los diferentes equipos económicos de Pinochet debieron, además de vender y reducir la dimensión de lo estatal en ciertas ocasiones, rescatar empresas privadas, tener una gestión estatal de sectores enteros como el financiero. Como destaca Pinto a mediados de los años ochenta, no obstante la crisis de 1981 a 1983, hay un huracán privatizador que favorece el desarrollo de algunas fortunas. Lo cierto es que las privatizaciones son parte de un proceso en el que son capitales del exterior los que terminan dominando los mercados. Pinto afirma: "Pero tanto o más importante que lo señalado es que el escudo ideológico de la privatización esconde el hecho manifiesto de que en estos ríos revueltos los que pescan más son los consorcios foráneos y particularmente los de carácter financiero. Sobre la materia ya se han acumulado numerosos antecedentes —que

apenas logran estar al día de las nuevas transacciones, sea de activos públicos, sea de cuotas en los negocios de los grupos privados. En suma, la *extranjerización* ha pasado a ser un componente decisivo de la genérica *privatización*³².

Cuando se produce el regreso a la democracia electoral la corriente de opinión y sus diversas expresiones políticas a favor de la privatización son un hecho en diversos países de América Latina. No obstante ello los términos en que avanzan los gobiernos electoralmente elegidos son distintos. En Uruguay al final de la dictadura, en base al llamado acuerdo del Club Naval se estableció que entraría en vigor la Constitución previa al momento del golpe de Estado. En Argentina existió una amplia derrota electoral del peronismo a manos de los Radicales de Alfonsín. En Uruguay la alternancia entre gobiernos Blancos y Colorados como había sucedido en los años cincuenta y sesenta se enfrenta a una renovada y fortalecida coalición de izquierda. En este país la fuerza política creciente de la opción de izquierda permite primero frenar las privatizaciones y actualmente plantea la posibilidad de un gobierno de la Alianza Progresista-Frente Amplio. En Argentina el regreso del peronismo con Menem a la cabeza implica un avance del proyecto del Washington Consensus, en algunos campos con particular celeridad. La capacidad de resistencia de la clase obrera argentina ha sido sin duda mermada, como también sus condiciones de vida han empeorado.

En otros países de América Latina se da la reaparición de antiguas figuras políticas que tenían un discurso progresista o populista. En Venezuela fue el

³² Aníbal Pinto, "La ofensiva contra el Estado económico", América Latina: una visión estructuralista, México, Facultad de Economía, UNAM, 1991, p. 634.

regreso poco exitoso de Carlos Andrés Pérez, para que después de gobiernos formados por los partidos tradicionales llegue al frente del ejecutivo un exmiembro de las fuerzas armadas que intento años antes un golpe de estado y que no se encuentra apoyado por ninguno de los partidos tradicionales. Podemos continuar nuestro amplio listado en que se incluiría el triunfo del APRA Peruano con Alan García, su caída y la aparición del fenómeno Fujimori, nuevamente a partir de una coalición que no incluye a antiguos partidos de ese país; o el de Banzer en Bolivia, que implica el retorno por la vía de las urnas de un militar que gobernó de facto. En síntesis, en unos países hay un fortalecimiento de los partidos políticos, algunos de amplia historia y otros con una trayectoria más corta. En conjunto existe en estos casos un fortalecimiento del sistema de partidos, sin embargo de ello no se deduce mayor o menor celeridad en la instrumentación del proyecto de la agenda Washington. Por el contrario, en otros países crece el fenómeno del descrédito de los partidos políticos, pero a la vez los regímenes políticos se vuelven más autoritarios.

En Brasil nuevamente la historia es distinta aún en el caso de la historia de la dictadura. En el capítulo cuatro se analiza la cuestión de la dictadura brasileña y la ampliación de la gestión estatal. A principios de los años setenta, época en que se van a producir los golpes militares en Chile, Argentina y Uruguay, Delfim Netto declaro "los centros de decisión relativos a las actividades básicas de la economía no están fuera del país sino dentro de él"³³. En los años siguientes la economía de Brasil sigue creciendo, incorporando nuevos sectores de

³³ Citado por José Valenzuela Crítica del modelo neoliberal, Facultad de Economía, UNAM, México, 1991, 132.

manufacturas pesadas. La discusión entre investigadores del Brasil sobre el peso de las empresas transnacionales en este proceso es diversa³⁴. Según Valenzuela los datos permiten sostener que con la dictadura se mantiene la fuerza del capital del país y que el Estado rechaza la tasa de crecimiento espontánea, la que deriva del funcionamiento espontáneo de las fuerzas del mercado. Valenzuela avanza más y sostiene que el proyecto tiene un componente *nacional*³⁵. Como se analiza más adelante los grandes grupos de empresarios brasileños son un dato de la privatización, como también la estructura de comercio exterior más diversificada de las grandes economías de América Latina, como se analizó en este capítulo. El Mercosur, como proyecto y proceso es impensable sin la presencia y fuerza del Brasil. El paso a gobiernos sin la presencia de los militares modifica el contexto político y social. De un lado se mantiene y crecen fenómenos de resistencia social y propuestas alternativas de envergadura que incluyen a diversos partidos políticos, algunos de muy reciente creación como el PT. De otro lado aparecen figuras políticas que llegan al gobierno con un amplio apoyo, pero que pronto tienen un proceso de desgaste que no es ajeno a diversas expresiones de lucha de varios sectores sociales como Collor de Melo. Mientras tanto las fuerzas que impulsan la agenda Washington tienen más o menos fuerza.

México constituye otro caso sometido a profundos cambios. La política instrumentada por el PRI en los últimos 15 años es radicalmente distinta de la que

³⁴ Véase José Serra, El milagro económico brasileño, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972; Luis Gonzaga de Mello Belluzo y Renata Coutinho (editores), Desarrollo capitalista no Brasil, Editorial Brasiliense, Sao Paulo, 1984; Maria da Conceição Tavares y A. Teixeira, "La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña", Revista de la CEPAL, núm. 14, Santiago de Chile, agosto, 1981 y Maria da Conceição Tavares, "Tendências da globalização e seus impactos sobre o Brasil", O Brasil, o mar: Caminhos para o Século XXI, Ed. Escola de Guerra Naval, Rio de Janeiro, 1992.

³⁵ Véase José Valenzuela, Crítica del modelo neoliberal, op. cit., pp. 131 a 140.

otros gobiernos priístas ejecutaron en los cuarenta años previos. Estos hechos se dan en medio de un movimiento social que busca ampliar las formas democráticas, en particular busca establecer un régimen de elección efectiva por medio del voto de los gobernantes. Se trata de un proceso social que esta más allá de lo electoral, es parte de la descomposición de un régimen fundado en el corporativismo y el clientelismo, en el que el PRI funciona como un aparato del Estado para tiempos electorales.

No es nuestra intención continuar con este inventario y mucho menos profundizar en el diagnóstico, sin ninguna duda, de la gran diversidad política y de sus causas.³⁶ Nos interesa simplemente presentarla para indicar lo diverso del proceso de transformación económica en curso. No obstante la fuerza de los sujetos que impulsan la Agenda Washington, las condiciones políticas que existen en los países de América Latina son parte del sentido del proceso y han implicado resultados ampliamente diferenciados. En este sentido es que retomamos la línea de trabajo propuesta por Lichtensztein, quien a propósito de la deuda externa y las políticas asociadas al FMI-BM que buscan salvaguardar su pago, frente al problema de la viabilidad de los proyectos democráticos en la región plantea:

"La heterogeneidad de las economías latinoamericanas interpone una primera barrera a cualquier tipo de generalización al respecto. La intensidad de la crisis interna recesiva e inflacionaria que el pago de la deuda externa y las

³⁶ Un recuento de la situación política de América Latina, considerando la cuestión de la emergencia o fortalecimiento de los sistemas de partido y el problema del tránsito o consolidación de la democracia se realiza en el texto Los sistemas políticos en América Latina, coordinado por Lorenzo Meyer y José Luis Reyna, editado en México por Siglo XXI en 1989. Merece destacarse que el análisis se realiza cuando la crisis ha avanzado de manera importante y esta en ejecución un primer impulso de la Agenda de Washington, hacia mediados de la década del ochenta.

políticas de ajuste impulsan tiene ritmos y efectos relativamente diferenciales según los rasgos básicos de su aparato productivo, de su sistema financiero y de su comercio exterior, sus grados de autosuficiencia alimentaria y energética o, entre otros, los niveles alcanzados por el déficit público, la inflación, los salarios reales, la desocupación, la maduración y capacidad utilizada del capital y las reservas internacionales disponibles. La gravitación diferencial de estos elementos ha vuelto, sin lugar a dudas, más dramática y aguda la crisis económica en unos países que en otros....(Pero además,...)la estructura y el funcionamiento del sistema político de cada sociedad puede ensanchar o estrechar el rango de las consecuencias internas de la crisis económica."³⁷ La misma situación del sistema político puede plantear redefiniciones, darle nuevo sentido a los procesos de relación con la economía internacional. Una propuesta de reforma económica, como cualquier iniciativa de transformación social es viable en tanto también lo es en el seno de las relaciones de fuerza entre las clases y los grupos sociales que caracterizan a una sociedad determinada.

³⁷ Samuel Lichtensztejn, "La deuda externa, la disponibilidad del excedente y los proyectos democráticos actuales de América Latina", op. cit, p. 182.

A P E N D I C E
A L C A P I T U L O 2

CUADRO 1

CUADROS DE AMERICA LATINA
Indicadores Macroeconómicos de América Latina

Producto Interno Bruto
(Millones de dólares de 1990)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	131,752	121,429	113,816	116,654	165,562	154,464	165,820	168,949	166,852	155,364	153,216	169,073	186,470	198,057	214,798	205,008	214,308	232,310
Brasil	362,929	351,829	356,530	347,519	367,239	395,709	426,791	441,157	440,504	454,445	435,458	436,829	433,332	451,490	478,537	498,810	513,775	529,195
Chile	23,443	24,677	21,260	21,165	23,728	24,202	25,531	27,050	28,948	32,004	33,188	35,833	40,232	43,043	45,500	50,336	54,044	57,861
México	221,169	240,388	237,913	226,702	241,553	248,396	238,204	242,572	245,921	254,196	265,948	275,636	283,519	285,284	298,530	279,204	291,191	315,563
Venezuela	51,650	51,293	51,850	48,795	50,223	51,382	54,504	56,913	60,392	55,262	59,411	65,385	70,208	69,817	68,095	70,639	70,374	74,423
América Latina	946,340	947,711	936,993	910,571	998,811	1,026,230	1,073,092	1,109,361	1,116,343	1,120,527	1,118,092	1,158,280	1,194,232	1,236,465	1,306,758	1,315,319	1,363,371	1,435,992

^{p/} Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

CUADRO 2

Grado de Apertura de la Economía
(Porcentaje)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988*	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	21.70	22.51	17.98	17.85	13.05	14.42	13.26	13.41	12.01	12.59	14.13	15.42	18.42	18.87	20.87	22.18	23.66	25.90
Brasil	15.36	16.16	14.73	14.87	15.65	15.18	14.51	15.38	13.28	13.73	14.55	14.86	16.65	19.54	20.23	23.27	23.22	25.60
Chile	53.03	52.68	48.81	45.68	43.03	42.75	44.34	46.74	41.31	44.87	46.43	47.27	49.44	50.12	52.57	55.95	57.52	60.41
México	30.93	32.90	27.17	25.47	25.18	24.95	25.95	27.44	33.26	35.58	37.87	40.51	44.15	44.24	50.40	57.36	67.66	74.99
Venezuela	47.80	50.49	52.22	37.58	39.53	37.25	37.18	35.74	50.92	48.28	47.56	51.59	52.77	54.70	54.11	57.58	58.81	62.83
América Latina	28.45	29.44	26.78	24.87	23.92	23.68	23.33	23.92	24.43	25.48	27.46	29.39	32.04	33.48	35.57	39.52	41.91	45.38

* A partir de 1988, se toman en cuenta las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (no factoriales) en millones de dólares constantes de 1990 respecto al PIB en millones de dólares constantes de 1990

^{p/} Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

CUADRO 3

Inversión Interna / Producto Interno Bruto
(Porcentaje, precios corrientes)
Inversión interna bruta

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988*	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	26.08	21.68	18.58	18.19	17.64	15.53	16.66	18.67	19.33	16.28	14.00	16.69	20.20	22.06	24.77	21.73	22.52	26.40
Brasil	29.26	26.23	23.67	18.77	20.18	24.56	24.96	23.84	21.93	21.51	20.00	19.57	18.03	18.54	19.70	21.43	21.18	22.32
Chile	22.36	25.91	10.43	8.65	22.20	18.01	18.28	21.89	22.57	25.83	26.27	24.51	26.57	30.10	28.65	34.84	34.67	36.73
México	30.61	32.31	24.73	18.94	19.80	21.26	17.85	18.53	22.39	22.21	23.14	23.92	27.48	26.24	28.01	17.67	23.62	26.49
Venezuela	28.12	28.27	31.66	16.34	23.37	23.82	23.49	25.70	25.73	12.43	10.22	17.92	23.45	18.84	12.04	18.31	16.22	17.53
América Latina	26.12	27.27	23.91	18.57	20.11	21.40	21.22	21.77	21.50	20.23	19.37	20.16	21.69	22.09	23.41	22.08	22.87	24.89

* A partir de 1988, se tomaron precios constantes de 1990.

^p Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

CUADRO 4

Saldo de la Cuenta Corriente
(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	-3,676	-3,931	-2,353	-2,436	-2,495	-952	-2,859	-4,238	-1,572	-1,305	-4,552	-847	-5,482	-7,672	-10,118	-2,768	-3,787	-10,119
Brasil	-8,829	-8,976	-16,312	-6,837	42	-273	-5,304	-1,450	4,156	1,002	-3,823	-1,450	6,089	20	-1,153	-18,136	-24,800	-33,482
Chile	-1,514	-4,014	-2,304	-1,117	-2,111	-1,413	-1,192	-808	-231	-689	-487	-99	-956	-2,547	-1,587	-1,403	-3,742	-4,062
México	-6,271	-11,980	-8,307	5,403	4,194	1,130	-1,673	3,968	-2,374	-5,825	-7,451	-14,888	-24,442	-23,400	-29,662	-1,576	-1,923	-7,227
Venezuela	3,633	3,392	-4,248	-4,427	4,651	3,327	-2,245	-1,390	-5,809	2,161	8,279	1,736	-3,749	-1,999	2,541	2,014	8,824	6,999
América Latina*	-17,656	-26,509	-41,784	-8,314	-939	-2,298	-16,746	-9,535	-9,830	-8,047	-1,542	-17,798	-33,990	-44,878	-49,377	-34,232	-37,116	-63,428

* Para los años de 1980 y 1981 se refiere a la suma de los importes de los países mencionados.

^p Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

CUADRO 5

Cuenta de Capital y Financiera*

(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentina	1,997	1,150	-2,373	-2,838	202	106	712	-12	204	-8,332	-5,169	-159	7,578	9,862	9,264	586	7,025	13,282
Brasil	9,362	12,386	8,776	-4,417	-5,098	-9,199	-8,116	-10,557	-9,961	-12,222	-5,702	-4,826	5,943	7,685	8,193	29,658	34,446	26,467
Chile	3,292	4,870	765	-3,156	110	-1,462	-1,996	-886	-1,026	1,208	2,810	1,355	3,503	2,974	4,736	2,542	6,246	7,246
México	11,239	17,514	-4,531	-6,391	-2,034	-3,529	896	-113	-7,688	5,614	9,669	25,139	27,039	33,760	15,787	-10,487	6,134	18,898
Venezuela	-965	-4,021	-3,914	-3,981	-3,015	-1,628	-1,637	455	1,937	-3,899	-7,238	135	2,699	2,262	-3,901	-3,400	-1,793	-3,132
América Latina	29,859	38,944	4,178	-21,868	-10,040	-16,110	-11,778	-12,828	-19,444	-20,447	-7,151	22,066	47,866	59,519	39,710	26,689	63,143	76,274

* Incluye errores netos y omisiones, pero excluye los activos de reservas, uso de crédito del Fondo Monetario Internacional y financiamiento excepcional.

Nota: Los datos de 1991 a 1997 para Brasil y México se calcularon en base a IFS de enero de 1999

Fuente: International Financial Statistics Yearbook, 1996 y 1998, IMF.

CUADRO 6

Exportaciones

(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ^p
Argentina	6,162	7,776	7,623	7,835	8,100	8,396	6,852	6,360	9,134	9,573	12,354	11,978	12,235	13,117	15,839	20,964	23,811	25,223
Brasil	15,474	19,795	20,173	21,898	27,002	25,634	22,348	26,210	33,773	34,375	31,408	31,619	35,793	39,630	44,102	46,506	47,747	52,986
Chile	3,615	3,253	3,706	3,831	3,650	3,804	4,191	5,224	7,054	8,079	8,372	8,942	10,007	9,198	11,604	16,025	15,405	16,923
México	12,347	16,669	21,230	22,312	24,196	21,663	16,031	20,655	30,692	35,171	40,711	42,687	46,196	51,885	60,882	79,542	96,000	110,431
Venezuela	14,637	16,930	18,332	14,571	15,878	14,283	8,535	10,437	10,217	13,059	17,623	15,159	14,202	14,779	16,110	19,082	23,693	23,966
América Latina*	52,235	64,623	89,523	89,955	100,526	94,388	78,797	89,943	115,365	128,037	141,099	141,500	150,720	164,568	191,433	232,532	259,437	287,955

* Para los años de 1980 y 1981 se refiere a la suma de los importes de los países mencionados

^p Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea

CUADRO 7

Importaciones
(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	7,221	7,136	4,859	4,119	4,118	3,518	4,408	5,343	4,892	3,864	3,726	7,559	13,685	15,643	20,077	18,726	22,189	28,418
Brasil	17,634	18,742	18,535	16,429	13,918	13,168	14,044	15,052	14,805	18,263	20,661	21,041	20,654	25,301	33,241	49,663	53,286	61,358
Chile	4,202	5,523	3,643	2,845	3,289	2,920	3,099	3,994	4,844	8,595	7,089	7,458	9,285	10,188	10,872	14,657	16,499	18,219
México	14,523	20,396	14,435	8,550	11,265	13,212	11,432	12,222	28,081	34,766	41,692	49,966	62,130	65,368	79,346	72,453	89,469	109,808
Venezuela	8,357	10,281	13,584	6,409	7,246	7,501	7,866	8,870	12,060	7,365	6,917	10,259	12,880	11,504	8,504	12,069	9,937	12,374
América Latina*	51,937	62,078	82,331	80,281	61,899	61,273	62,121	69,618	90,346	98,511	110,690	129,413	156,453	174,143	205,940	231,956	267,240	304,924

Para los años de 1980 y 1981 se refiere a la suma de los importes de los países mencionados.

^{p/} Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e Información en línea.

CUADRO 8

Balanza Comercial
(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	-1,059	840	2,764	3,716	3,982	4,878	2,446	1,017	4,242	5,709	8,628	4,419	-1,450	-2,426	-4,238	2,238	1,822	-3,195
Brasil	-2,160	1,053	638	6,469	13,086	12,466	8,304	11,158	19,168	16,112	10,747	10,578	16,239	14,328	10,861	-3,157	-5,539	-8,372
Chile	-587	-2,270	63	986	362	884	1,092	1,230	2,210	1,484	1,283	1,484	722	-990	732	1,368	-1,094	-1,296
México	-2,176	-3,527	6,796	13,762	12,941	8,451	4,589	8,433	2,611	405	-881	-7,279	-15,934	-13,481	-18,464	7,089	6,531	624
Venezuela	6,280	6,649	2,748	8,162	8,632	6,782	669	1,567	-1,863	5,694	10,706	4,900	1,322	3,275	7,606	7,013	13,756	11,592
América Latina*	298	2,545	7,192	29,874	38,627	33,115	16,676	20,325	25,019	29,526	30,510	12,087	-5,733	-9,574	-14,506	577	2,197	-16,970

Para los años de 1980 y 1981 se refiere a la suma de los importes de los países mencionados

^{p/} Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e Información en línea.

CUADRO 9

Inversión Directa
(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Argentina	607	790	267	183	268	919	574	-19	1,147	1,028	1,836	2,439	4,019	3,262	2,982	4,628	4,885	6,298
Brasil	1,186	1,965	2,534	1,373	1,556	1,267	177	1,067	2,629	608	324	89	1,924	801	2,035	3,475	9,519	18,601
Chile	131	307	384	132	78	114	116	230	952	1,277	653	696	540	600	1,673	2,220	3,561	3,468
México	1,678	2,155	1,655	461	390	491	1,523	3,246	2,879	3,174	2,634	4,762	4,393	4,389	10,972	9,528	7,619	11,500
Venezuela	42	156	253	86	-3	57	-444	-18	21	34	76	1,726	473	-514	136	686	1,595	4,346
América Latina*	3,644	5,373	5,880	3,274	3,109	4,171	2,832	5,500	8,036	7,307	7,029	11,382	13,760	12,125	25,235	27,687	37,285	55,251

* Para los años de 1980 y 1981 se refiere a la suma de los importes de los países mencionados

^{p/} Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea

CUADRO 10

Inversión de Cartera
(Millones de dólares)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p
Brasil	272	-1	-1	-286	-272	-237	-450	-428	176	-421	512	3,806	14,466	12,322	51,136	9,745		10,330
Chile	0	0	0	0	-11	28	197	693	-8	83	361	187	457	730	908	35	1,098	2,370
México	-57	845	921	-653	-692	-727	-711	-397	2,677	298	-3,985	12,138	19,208	28,355	7,415	-10,377	14,697	3,600
América Latina*	215	844	2,763	87	-903	-1,115	-850	-145	4,323	1,843	11,354	16,809	36,123	70,412	65,976	4,891	33,313	27,583

* Para los años de 1980 y 1981 se refiere a la suma de los importes de los países mencionados.

^{p/} Cifras Preliminares

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

CUADRO 11

Inflación en América Latina, 1960-1997

PAIS	Tasa media anual de crecimiento porcentual														
	1961-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1997p	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p	
Argentina	21.4	141.6	382.4	316.4	348.3	3,084.6	2,315.5	171.7	24.9	10.6	4.2	3.4	0.2	0.5	
Brasil	46.2	36.7	153.9	1,164.3	690.0	1,289.0	2,937.7	440.9	1,008.7	2,148.5	2,668.6	84.4	18.2	7.5	
Chile	27.1	5.0	21.5	13.7	15.0	16.2	26.6	22.0	15.6	12.1	12.0	7.9	7.3	6.3	
México	2.8	174.1	62.4	21.4	114.2	20.1	26.6	22.7	15.5	9.7	6.9	35.0	34.4	20.6	
Venezuela	1.0	8.5	11.1	51.9	29.3	84.7	40.6	34.2	31.4	38.1	60.8	59.9	99.9	50.0	
América Latina	206.7	271.2	464.7	661.7	160.5	190.0	268.7	294.4	44.1	21.7	12.2	

p/ Preliminar

Nota: A partir de 1988, la fuente es "Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1998-1999, apéndice estadístico.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

CUADRO 12

América Latina en Cifras

PAIS	Territorio miles de Km ²	Población (millones)	Población rural como % del total (1997p)	Mortalidad infantil (1996)	Analfabetismo (1995)	Contribución al PIB de la Región 1990-97p	Inversión de Cartera (1997p)	Saldo Cuenta de Capital* (1997)	Balanza comercial (1997p)
Argentina	2,777	35.7	13.2	22.0	3.8	15.5	10,448	13,282	-3,195
Brasil	8456	163.4	17.2	21.0	16.7	37.3	10,330	26,467	-8,372
Chile	756	14.6	11.8	12.0	4.8	3.5	2,370	7,246	-1,296
Colombia	1139	37.1	25.2	25.0	8.7	4.4	-136	6,323	-2,392
México	1967	94.3	24.7	32.0	10.4	22.7	3,600	18,898	624
Ecuador	270	11.9	37.6	34.0	9.9	1.2	...	1,328	598
Perú	1280	24.4	28.7	42.0	11.3	3.4	348	4,000	-1,814
Uruguay	177	3.2	13.2	18.0	2.7	0.8	...	648	-723
Venezuela	912	22.8	5.2	5.0	8.9	5.4	626	-3,132	11,592

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, informe anual, varios años, e información en línea.

* Cuenta de Capital y Financiera, Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics Yearbook, varios años.

CUADRO 13

Las Seis más Grandes Economías en Desarrollo receptoras de Flujos de Inversión Extranjera Directa, 1981-1997
(Millones de dólares y porcentajes)

Economía receptora	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997p	Total
China	0	430	636	1,258	1,659	1,875	2,314	3,194	3,393	3,487	4,366	11,156	27,515	33,787	35,849	40,800	45,300	217,019
Singapur	1,660	1,602	1,134	1,302	1,047	1,710	2,836	3,655	2,773	5,263	4,395	2,204	4,686	8,368	8,210	9,440	10,000	70,285
México	2,835	1,655	461	390	491	1,523	3,246	2,594	3,037	2,632	4,762	4,393	4,389	10,973	9,526	8,169	12,101	73,177
Malasia	1,265	1,397	1,261	797	695	489	423	0	1,668	2,332	3,998	5,183	5,006	4,342	4,132	4,672	3,754	41,414
Brasil	2,520	2,910	1,560	1,598	1,348	0	1,225	2,969	1,267	901	0	2,061	1,291	2,149	5,043	11,112	16,330	54,284
Hong Kong	1,088	652	603	679	0	996	3,298	2,627	1,076	1,728	0	2,051	1,667	2,000	2,100	2,500	2,600	25,665
Total	9,368	8,646	5,655	6,024	5,240	6,593	13,342	15,039	13,214	16,343	17,521	27,048	44,554	61,619	64,860	76,693	90,085	481,844
Como porcentaje del total de las Diez Economías	76.43	84.88	75.83	75.24	57.09	67.15	82.31	73.81	66.99	70.91	63.12	75.38	85.25	87.31	82.61	80.40	79.67	75.55
Total de las Diez Economías	12,257	10,186	7,457	8,006	9,178	9,819	16,209	20,376	19,725	23,046	27,759	35,881	52,262	70,575	78,509	95,391	113,072	609,708
Como porcentaje de Países en Desarrollo	62.20	60.42	54.28	49.55	38.58	46.78	55.70	54.15	48.27	52.27	44.86	52.92	61.43	64.47	61.47	59.08	60.46	54.52
Todos los Países en Desarrollo	15,062	14,309	10,418	12,157	13,582	14,085	23,953	27,772	27,376	31,266	39,060	51,108	72,528	95,582	105,511	129,813	148,944	832,536

p/ Preliminar

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1994 y 1998.

FALTA PAGINA

No.

106

3. AMERICA LATINA, LA ECONOMIA INTERNACIONAL Y EL ORIGEN DE LA CRISIS. NOTAS SOBRE EL PUNTO DE PARTIDA

El análisis de las formas en que se está ejecutando la propuesta de reforma económica en América Latina revela diferencias que como se destaca en el capítulo previo lo son también de la relación con la economía mundial, a la vez que de constitución de la red de fuerzas y compromisos que en cada país se está reestructurando. Estas diferencias están presentes aún antes de que la Agenda Washington comience a impulsarse. Precisamente en este capítulo se pasa revista a este hecho.

En el momento en que la doctrina de la austeridad se implanta como dominante y se lleva adelante su versión para América Latina, la crisis tiene un largo recorrido durante el cual han emergido o se han desarrollado ciertas fuerzas sociales y agentes económicos que logran multiplicar su poder con la instrumentación de políticas en extremo liberales, como las que se aplican actualmente en un amplio conjunto de países de América Latina. De acuerdo con esta lógica, la reforma económica para llegar a sus últimas consecuencias debe ser fundadora de diversos hechos estatales, dado que su implantación profunda propicia una nueva relación de fuerzas entre diversos agentes económicos y grupos sociales. No se trata de un destino seguro, entraña dificultades y aún cierto tipo de limitaciones. Esto sin embargo, será una tarea a tratar en capítulos

posteriores. Por el momento, se comienza con el quiebre del orden de Bretton Woods.

3.1 LAS TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LA CRISIS. UN ACERCAMIENTO A LA CUESTION DE LOS ORIGENES

En el año de 1967 existe una disputa entre el gobierno francés y el norteamericano. La materia en litigio es el pago a los franceses de los créditos por *transacciones comerciales en oro o en dólares. Al final se impone Francia, pero* los Estados Unidos declaran que es la última vez que pagarán en oro. No se trata de una cuestión secundaria, pues el sistema de Bretton Woods estaba construido considerando una paridad fija de 35 dólares por onza troy de oro y en condiciones normales no habría motivos para demandar el pago en oro.

La situación que prevalecía a finales de los años cuarenta y principio de los cincuenta había cambiado de manera importante para mediados de los años sesenta y el crecimiento de las disponibilidades de monedas extranjeras había sido muy superior al del oro monetario. Aún más, el crecimiento del comercio mundial era también mayor al del metal precioso y otras fuentes de liquidez internacional son sumamente limitadas.¹ La base principal de ampliación de la liquidez internacional eran los dólares y estos aparecían conectados con una

¹Véase Pedro Paz, "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", Banca y crisis del sistema, varios autores, Editorial Pueblo Nuevo, México, 1983, en particular pp. 134 a 138. Pedro Paz establece dos precisiones: a) los países con significativos superávits en sus balanzas comerciales, los principales países de la entonces Comunidad Económica Europea y Japón, casi siempre tuvieron una visión contraria a los planteamientos de expandir la liquidez internacional; y, b) las disponibilidades en el Fondo Monetario Internacional se aceptaron como reservas internacionales a partir de 1958.

economía que contaba y operaba a partir de una balanza de pagos deficitaria. En el año de 1952 el oro monetario representaba el 72 por ciento de las reservas internacionales, mientras que en 1969 era el 52 por ciento. “En contraste con el oro, la participación de las divisas en las reservas internacionales sube moderadamente durante los cincuenta, al pasar del 34 por ciento en 1952 al 37 por ciento en 1960; comienza a acelerarse en la primera mitad de los sesenta (41 por ciento) y ya para 1971, las divisas constituían el 75 por ciento del total de las reservas internacionales”.²

Las presiones sobre la cotización del oro monetario obligaron al Grupo de los Diez a constituir el llamado *pool* del oro, mecanismo por el cual ponían a disposición todo su oro para actuar conjuntamente y defender la paridad de 35 dólares por onza troy. Como se comprende la petición francesa era una suerte de puesta en duda de esta paridad y con ello de las normas que regulaban las transacciones en los mercados internacionales. Sin embargo, los hechos continuaron agravándose y en noviembre de 1967 como una medida para enfrentar el continuo déficit en su balanza de pagos, Gran Bretaña decide la devaluación de la libra esterlina en un 14.3 por ciento. Ello originó una corrida al oro, con lo que su precio de mercado aumento en relación a su cotización monetaria de 35 dólares por onza troy. Las tensiones se siguen acumulando y además de existir un doble mercado del oro, en 1968 Francia devalúa su moneda ante el dólar y posteriormente hay una revaluación del marco alemán del 9.29 por ciento y otra del yen. Estos dos países contaban con balanzas comerciales con

² *Ibid*, p. 136.

superávit.³

Los movimientos en los tipos de cambios de estos países no se presentan solos. Son el primer signo de ruptura del orden de Bretton Woods, pero también del fin del periodo de crecimiento sostenido posterior a la segunda posguerra. En el campo monetario los eventos posteriores sobresalientes son⁴: la primer devaluación del dólar el 15 de agosto de 1971, cuando el gobierno de Nixon anunció la supresión de la convertibilidad del dólar en oro; el acuerdo de realineación de las principales monedas del 18 de diciembre de 1971, conocido como *Smithonian Agreement*; la segunda devaluación del dólar del 12 de febrero de 1973; la flotación de todas las monedas que alcanza su límite con el acuerdo de Jamaica del 8 de enero de 1976, que suprime toda referencia al oro.⁵

La experiencia histórica muestra que los periodos de crecimiento sostenido en la economía internacional, en los que hay diversos grupos de países y espacios económicos que se vinculan a esta dinámica no se han caracterizado por continuos movimientos en los tipos de cambio. El punto es particularmente destacado para el estado actual de la economía mundial. Sin embargo, sobre este tema regresaremos en capítulos posteriores. Aquí es necesario considerar que cuando el régimen de libre flotación se impone existen otras dos realidades que

³ *Ibid.*, p. 137.

⁴ Véase Gerard de Bernis, *El capitalismo contemporáneo*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1988. En particular en el capítulo 1 el apartado intitulado "la destrucción del sistema monetario internacional", pp. 54 a 56. Véase también Maurice Byé y Gerard de Bernis, *Relations économiques internationales*, Dalloz, París, quinta edición, 1987. En particular el apartado intitulado "L'abandon du système monétaire international entre 1967 et 1968", pp. 990 a 1013.

⁵ Con la segunda devaluación del dólar, el precio del oro para efectos de las transacciones monetarias se situó en 42.2 dólares por onza troy. Sin embargo, junto a este hecho Suiza, Italia y Japón deciden dejar flotar sus monedas. Pocos meses antes, cuando se toma el *Smithonian Agreement*, el yen se revaluó alcanzando la cotización de 308 por dólar. Cuando en enero de 1976, en el marco de una reunión del comité interino de gobernadores del FMI, idéntico al grupo de los veinte y apenas creado en octubre de 1974, se toma el acuerdo que cambia completamente el artículo cuarto del los estatutos del FMI, se suprime todo elemento de medida en el campo de las relaciones económicas internacionales. El llamado régimen de libre flotación tan defendido hoy por el FMI aparece.

dan cuenta del desarrollo de la crisis y que en particular serán vitales en la evolución diferenciada de América Latina. Por un lado, desde años atrás las principales economías conocen un creciente proceso inflacionario. La inflación es diversa y los ritmos de país a país varían. Igualmente son diversos los incrementos de precios de una rama a otra de la producción. Tasas de cambio y precios aparecen como espacios de disputa de ganancias y con el paso de los años varios capitales y agentes económicos modifican su fuerza según lograron contender con estos fenómenos.

En el campo de los movimientos internacionales de capital se genera una fuerza sustantiva. La banca privada aparece en el escenario internacional, constituyéndose rápidamente en una fuerza clave. Líneas atrás se destacó el incremento de las divisas extranjeras en las reservas de los principales países. Junto a esto, durante los años sesenta comenzó a crecer un mercado privado, dominado por el dólar y conocido como euromercado. Existen diversas cuantificaciones sobre el tamaño de este mercado; sin embargo, es claro que se multiplicó con gran fuerza hacia finales de los años sesenta y principios de los setenta. En el año de 1965 las operaciones en lo que se conoció primero como mercado del eurodólar alcanzaron la cifra de 15 mil millones de dólares. Según ciertas estimaciones en el año de 1969 las operaciones en el euromercado eran de 44 mil millones de dólares, mientras que en 1973 se han prácticamente triplicado alcanzando la cifra de 132 mil millones de dólares. El aumento continúa y en 1976 las operaciones son de más de 250 mil millones de dólares y hacia el

final de esa década rebasan los 600 mil millones de dólares.⁶ No obstante, como se destaca desde las primeras páginas de este texto, la expansión no es homogénea, tanto en lo que concierne al origen de los bancos o agentes financieros, como a la moneda o las monedas en que las operaciones se realizan.

En otro texto se señaló que los que se sitúan a la cabeza del proceso de internacionalización financiera son los bancos norteamericanos. Hay sin lugar a dudas un punto de partida diferenciado, que además se ve impulsado de diversas formas en la medida en que la crisis avanza. “ De 1970 a 1977 los bancos de ese país fueron los más importantes administradores del 60 por ciento de los préstamos en el euromercado. Bank of América, Citicorp y Manufacturs Hannover administran casi una tercera parte de dicho mercado. Esta situación no desaparece en los años siguientes, destacando 1981, cuando cuatro bancos norteamericanos –sobresaliendo entre ellos Chase Manhattan Bank- manejaron el 37 por ciento del total de los créditos sindicados”.⁷

Además de las desigualdades entre países en materia de inflación y el incremento en los movimientos de capitales privados, cada vez más gobernados por el corto plazo, existe un múltiple desequilibrio entre las balanzas de pago de los principales países desarrollados. Frente al déficit de los Estados Unidos esta el continuo superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de la Alemania Federal desde el inicio de los años sesenta. Después se suma el superávit manufacturero del Japón que sin duda aparece como uno de los hechos

⁶ Véase Gregorio Vidal, “América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de la crisis del sistema de regulación monopólico-estatal”, Revista Economía: Teoría y Práctica, núm. 6, Universidad Autónoma Metropolitana, otoño de 1984. En particular el apartado “La expansión financiera internacional”.

⁷ *Ibid*, p. 7.

destacados en el proceso de crisis. El conjunto de datos esta mucho más allá de lo monetario financiero. En el curso de los años setenta la acción de ciertos capitales americanos, pero también de algunos del Japón y otros de Alemania y la parte más desarrollada de Europa serán el resultado de las fuerzas que comenzaron a liberarse con la expansión de los mercados privados internacionales, la aparición de tipos de cambios flotantes y el alza de la tasa de interés.

El desarrollo del euromercado incluye a varios agentes económicos distintos a los propios bancos privados que realizan operaciones externas. Involucra las operaciones de agentes privados no bancarios y las que llevan adelante los organismos internacionales, los gobiernos, los tesoros públicos y los bancos centrales. La cuestión de las reservas de los bancos centrales es particularmente importante como una fuente de expansión del euromercado; pero los bancos centrales también participan en la colocación de recursos en títulos públicos. Gerard de Bernis señala el punto, destacando que los bancos centrales habían colocado una tercera parte de sus reservas en los mercados de eurodivisas y la mitad en bonos del tesoro americano.⁸ "Así una parte al menos de los dólares sale en el marco de un circuito privado/ privado regresando a los Estados Unidos en el cuadro de un circuito público / público. Los bancos centrales fuera de los Estados Unidos se aseguran así y el mantenimiento del valor relativo del dólar se corresponde con sus propios intereses y el mantenimiento del déficit americano".⁹

⁸ Gerard de Bernis, *Relations économiques internationales*, op. cit., p.1008.

⁹ *Ibid.*, pp. 1008-1009.

Esto significa que existe un proceso por el cual el crecimiento de las reservas en dólares se independiza de los movimientos del comercio y en ciertos casos puede traducir tensiones en los mercados de cambio. Pero además, la masa monetaria en el mundo aparece regulada por la oferta de los Bonos del Tesoro norteamericano.¹⁰ Y como, con la operación del sistema de tipos de cambio flexible las diferencias o fronteras entre moneda, crédito y finanzas están diluyéndose, conforme los años avanzan, y del abandono de Bretton Woods se sigue con la ampliación de los mercados privados internacionales, la apertura, la desregulación y el desdoblamiento hacia el exterior de las actividades de las transnacionales, resulta cada vez más importante el rendimiento que los bonos del tesoro ofrezcan para los más diversos sistemas financieros.

El comportamiento productivo y las ganancias esperadas por las inversiones pasan a un segundo término y la lógica de la colocación de recursos en los espacios financieros continuará creciendo. Hoy el movimiento y los rendimientos que se obtengan en Wall Street son más importantes que los niveles de inversión y las ganancias esperadas en muy diversas ramas de la economía mundial. Pero también, es fundamental la opinión del Presidente de la Reserva Federal a propósito de la tasa de interés que se paga en los Estados Unidos. Son los hechos del proceso actual y que en muy diversos sentidos expresan la continuidad de la crisis. Sobre ellos regresaremos más adelante, antes agreguemos un dato más sobre el origen de la crisis.

¹⁰ "La oferta de moneda de Estados Unidos, disminuida por la salida inicial de dólares, se reconstituye íntegramente mediante la adquisición de bonos del Tesoro por parte de los bancos centrales extranjeros. En tales condiciones, conforme a la lógica del patrón dólar puro, *la masa monetaria mundial se encuentra totalmente determinada por Estados Unidos.* (Michel Aglietta, El fin de las divisas clave, Siglo veintiuno editores, México, 1987, p. 94)

A mediados de los años sesenta en las más importantes economías del planeta se había producido una baja en la tasa de ganancia y las firmas más poderosas enfrentaron ese hecho con procesos que desarticularon las formas de la regulación. La ganancia para algunos se recuperó; pero sobre la base de una inflación creciente, desplazando capitales hacia el exterior y teniendo en las colocaciones financieras una fuente importante de los rendimientos. Ello significó la aparición de una crisis de larga duración.¹¹ Desde otra óptica o realizando otro tipo de énfasis, fue el pasaje de una estructura financiera con cobertura a una frágil. Las corporaciones no tienen la certidumbre de cubrir sus créditos considerando la tasa de ganancia prevista y el nivel de la tasa de interés. El demandar más crédito se vuelve una condición en la operación de las firmas fragilizando aún más sus estructuras financieras. En esta lectura el punto de inflexión está dado por la crisis financiera de 1966.¹²

Desde esta óptica las medidas planteadas por Nixon en el año de 1971, “no son sólo una respuesta ante la debilidad del dólar, respecto de otras monedas, sino que tales medidas se adoptan buscando superar los problemas internos por los que atravesaba en ese momento la economía de Estados Unidos”.¹³ Si con la adopción de un impuesto a las importaciones busca defender sus manufacturas,

¹¹ Véase el texto de Gerad de Bernis intitulado El capitalismo contemporáneo, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1988. En particular la cuestión del comportamiento de la tasa de ganancia en el origen de la crisis se examina en el capítulo “acerca de algunas interrogantes sobre la teoría de la crisis”, pp. 156 a 205. También puede consultarse de Gregorio Vidal el libro intitulado Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, Plaza y Valdés Editores y División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1999. En particular el apartado primero del capítulo uno intitulado “sobre la naturaleza de la crisis”.

¹² Véase Hyman P. Minsky, “The crisis of 1983 and the prospects for advanced capitalis economies” Marx, Schumpeter and Keynes: A centenary celebration of dissent, Suzanne W. Kelburn and David F. Bramhall (editors), M.E. Sharpe Inc., New York, 1986. También puede verse de Minsky el texto Can “it” happen again?, M.E. Sharpe, Inc, New York, 1982. En particular el capítulo intitulado “Finance and profits: The changing nature of american business cycles”.

¹³ Pedro Paz, *op. cit.*, p. 138.

con la inconvertibilidad del dólar en oro se fortalece la colocación de recursos en los euromercados. El trabajo de crisis está maduro y los defensores de los tipos de cambio libres tienen más fuerza.

Los datos posteriores son: mantenimiento de tipos de cambio flexibles, alta volatilidad en las tasas de interés que conservan no obstante diferencias sustanciales de país a país, desdoblamiento hacia el exterior de las grandes corporaciones, incluyendo zonas de los países en desarrollo y continuidad en la ampliación de las colocaciones financieras. Son estos los procesos que atraviesan a los países latinoamericanos desde finales de los años sesenta. En el siguiente apartado se analiza la interacción entre las economías de América Latina y el curso de la crisis cuya dimensión internacional aparece como un dato de gran significación para la región.

3.2 LA EXPANSION DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITAL Y LA DESARTICULACIÓN DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS. DEUDA, INVERSIÓN DIRECTA, APERTURA Y DESREGULACION.

En el periodo que va de finales de los años cincuenta hasta 1970 el crecimiento promedio de las exportaciones del Japón ha sido de prácticamente el doble que el de las exportaciones de Estados Unidos. Por eso no sorprende la gran diferencia que se registra en 1971, cuando las exportaciones norteamericanas aumentaron en 2.1 por ciento, mientras que las del Japón lo

hicieron 24.7 por ciento.¹⁴ El dato confirma una tendencia que comienza a gestarse desde principios de los años cincuenta y que no se reduce al comercio exterior. Los crecimientos de la producción industrial en ambos países tienen desigualdades notables a favor del Japón, sobre todo conforme nos situamos a finales de los años sesenta. En el periodo de 1953 a 1969 la producción industrial tuvo una tasa de crecimiento promedio anual en el Japón del 13.8 por ciento; mientras que en los Estados Unidos creció a una tasa del 4.1 por ciento. En los países miembros de la Comunidad Económica Europea es también mucho menor que el de Japón, el 6.7 por ciento en los años de 1950 a 1969. Por lo que toca al producto interno bruto el de Japón crece a una tasa promedio del 11.5 anual en el periodo de 1960 a 1969, mientras que el de Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea tienen crecimientos del 4.6 y 5.1 por ciento respectivamente.¹⁵

Son datos que alteran las relaciones de fuerza entre estos países, pero que sin embargo no se corresponden con la presencia en el exterior de los capitales de esos mismos países. Durante estos años, Estados Unidos se mantiene como el país con los mayores y crecientes flujos netos de inversión extranjera directa (IED).¹⁶ Se trata de otro hecho que da cuenta del modo en que se estructuran las relaciones económicas internacionales, que se modifica desde finales de los años sesenta y aparece en el centro del proceso de reestructuración

¹⁴ Véase CEPAL, Economic survey of Latin America 1971, United Nations, New York, 1973, p.50.

¹⁵ Véase CEPAL, Economic survey of Latin America 1971, *op. cit.*, p.19.

¹⁶ El flujo neto anual de inversión directa en el extranjero por parte de los Estados Unidos es de 2.5 mil millones de dólares de 1960 a 1962; de 3.8 mil millones de dólares de 1963 a 1965 y de 4.5 mil millones de dólares de 1966 a 1968. (CEPAL, Economic survey of Latin America 1971, *op. cit.*, p. 19).

durante la crisis de largo plazo. En los años de 1966 a 1968 Japón tiene, por primera vez después de la Segunda Guerra Mundial, una salida de inversión extranjera directa por 100 millones de dólares en cada año.

La expansión de las firmas transnacionales norteamericanas como un hecho clave de la organización de la economía internacional hacia finales de los años sesenta se destaca en diversos estudios. Aníbal Pinto sostiene: "En cuanto a la inversión extranjera directa, ya se anotó que el centro estadounidense mantuvo su posición hegemónica. Aún más: los flujos de la inversión directa desde ese país hacia el extranjero tuvieron un gran crecimiento, por ejemplo, de 2.5 miles de millones de dólares de promedio anual en 1960-1962 subieron hasta 4.5 miles de millones de dólares en 1966-1968. En cambio, los principales países de la CEE (Alemania, Francia, Holanda e Italia), mostraron en los años sesenta un ingreso neto de inversión directa, sobre todo de origen estadounidense. Las salidas netas de inversión directa del Reino Unido –y tanto más del Japón- fueron insignificantes en relación con aquellas de Estados Unidos".¹⁷

La expansión hacia el exterior del capital de los Estados Unidos y el predominio que alcanzan las firmas multinacionales de este país en los años previos a la década del setenta, implica un doble movimiento con relación a la América Latina. Por un lado, disminuye el peso relativo de la IED en la región con relación al total que realizan los Estados Unidos, pero también aumenta esta en

¹⁷ Aníbal Pinto, "El sistema centro-periferia 20 años después" en Inflación: raíces estructurales, Lecturas del Trimestre económico no. 3, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p.312. Pinto cita otros estudios de la época que confirman el papel de las empresas transnacionales norteamericanas en la organización de las relaciones económicas internacionales. Véase Charles P. Kindleberger The international corporation, The Massachusetts Institute of Technology, MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, 1970 y CEPAL, La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano, Estudio Económico de la América Latina, 1970, vol. II, capítulo I.

términos absolutos. En el año de 1950 del saldo total de IED de los Estados Unidos el 48 por ciento esta ubicada en los países desarrollados, mientras que en América Latina esta el 38 por ciento. En 1969 el 67 por ciento esta en los países desarrollados y el 16 por ciento en América Latina. Sin embargo, el capital procedente de los Estados Unidos tiene un peso mayor en el área, entre otras cosas porque la inversión se ha desplazado hacia la manufactura, que se constituye en el espacio más dinámico del proceso de crecimiento.¹⁸

Así, un dato de la relación de América Latina con la economía internacional hacia mediados de la década del sesenta, cuando se inicia la ruptura del régimen de Bretton Woods y la crisis de largo plazo, es que el capital extranjero participa de forma destacada en las actividades industriales de la zona. Las subsidiarias de las empresas transnacionales de las ramas de la industria química, papel, productos de plástico, productos metálicos y maquinaria realizan el 69 por ciento de las ventas de todas las subsidiarias de las manufacturas y la inversión, principalmente la norteamericana se concentra en Argentina, Brasil y México. En 1968 el 74 por ciento de la inversión extranjera directa en la manufactura de los Estados Unidos en la región se concentra en estos tres países.¹⁹ Un dato más que revela la complementariedad de la IED con la dinámica de crecimiento de esos años es que la mayoría de la inversión de las subsidiarias se financia con reinversión de utilidades o con fondos internos, según cifras de la CEPAL, en los

¹⁸ En el año de 1950 la inversión en la manufactura representa el 17 por ciento del total de la IED que los Estados Unidos tienen en la zona. En el año de 1969 la inversión en la manufactura representa el 37 por ciento del total de la IED en la zona. (CEPAL, Economic survey of Latin America 1971, *op. cit.*, p. 16)

¹⁹ En el año de 1968 las economías de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela y Panamá concentran el 94 por ciento de la inversión extranjera directa en la zona. (CEPAL, Economic survey of Latin America 1971, *op. cit.*, p.26).

años 1963 a 1965 se financio de esta forma el 91 por ciento del total del financiamiento de las subsidiarias.²⁰

En el año de 1969 la inversión extranjera directa acumulada en el área es de casi 18 mil millones de dólares. La deuda pública externa es una cifra equivalente. Sin embargo en los años inmediato siguientes los ritmos de crecimiento de ambas serán diferentes, como también se producirán en algunos países incrementos relativos de inversión extranjera por cuenta de empresas de otros países. Ambos procesos serán parte de la crisis de largo plazo y expresan las formas en que crece en el área la acción estatal e incluso las propias empresas estatales.

Si consideramos la totalidad de los movimientos internacionales de capital, la situación manifiesta cambios hacia el final de los años sesenta. En los años de 1963 a 1965 hubo una entrada neta de capitales al conjunto de los siguientes países: Alemania, Francia, Italia, Holanda, Reino Unido y Japón; mientras existió una salida neta de los Estados Unidos. No obstante, en los años de 1966 a 1968 las economías europeas y el Japón tuvieron salidas netas de capital por un monto anual de 1.7 miles de millones de dólares; "lo que significa que esas economías europeas y el Japón se convirtieron en exportadores netos del capital privado, aunque las inversiones de los Estados Unidos fueron mayores de todos modos".²¹

Vista en su conjunto, la relación entre capital en el exterior e ingresos de

²⁰ En los años de 1957 a 1959, las subsidiarias de las transnacionales financiaron el 67 sus actividades con reinversión de utilidades o con fondos internos. Ello significa que en el periodo en cuestión el peso de la captación de recursos internos en el financiamiento de la firmas transnacionales creció. (Véase CEPAL, Economic survey of Latin America 1971, *op. cit.*, p.26).

²¹ Anibal Pinto, Inflación: raíces estructurales, *op. cit.*, p. 314. Según Pinto la salida total de capitales de los Estados Unidos en los años de 1966 a 1968 fue del orden de los 3.3 miles de millones por año.

capitales del exterior hacia la economía de los Estados Unidos también se está modificando. En el año de 1950 la inversión extranjera en los Estados Unidos es del orden de los 8 mil millones de dólares, mientras que en 1967 alcanza la cifra de 32 mil millones de dólares que es equivalente al 40 por ciento de la inversión en el exterior de ese país. Así, los signos de disputa y conflicto entre las más importantes economías capitalistas desarrolladas tienen múltiples frentes. En la segunda mitad de los años sesenta junto al deterioro del orden de Bretton Woods, la fuerza relativa de las principales economías se ha modificado y el desplazamiento hacia el exterior de sus capitales presenta también elementos nuevos. América Latina es afectada de diversas formas por estos hechos. El sitio de espacio privilegiado para los capitales norteamericanos es el punto de partida. Pero también, la industrialización ha avanzado en la región en algunos países que cuentan con capitales con una fortaleza mayor. Las relaciones con otras regiones del planeta aparecen como un dato de la rearticulación de la presencia internacional de la zona.

Como se destacó desde el primer apartado de este capítulo, hacia finales de los años sesenta otra fuerza que contaba con una lógica de reproducción propia era el mercado de eurodólares. El vínculo de algunas economías de América Latina con el mercado de eurodólares creció pronto modificándose profundamente el panorama del área.

En el año de 1971 del total de la deuda externa pública de los países subdesarrollados tan solo el 18 por ciento estaba contratada en los mercados privados. En los siguientes diez años los datos variarían con fuerza, al punto que para este conjunto de países el 42 por ciento de su deuda externa estará

contratada con agentes privados. Sin embargo, la situación de México es distinta desde el mismo año de 1971, cuando del total de la deuda pública externa el 50.4 por ciento esta contratada en los mercados financieros. Es incluso un dato mucho mayor que la media de América Latina que se sitúa en 24.6 por ciento.²²

Así, desde el primer momento en que los créditos otorgados en el euromercado están creciendo América Latina aparece como la región privilegiada de destino entre los países en desarrollo. En 1971, algunos países del Asia, como India, Pakistán e Indonesia tienen una alta deuda pública externa que incluso mantiene su importancia en los años siguientes, sin embargo una parte significativa de la misma es con acreedores oficiales. Por tanto, se puede sostener que regiones enteras de países en vías de desarrollo no participan como demandantes de crédito en los mercados privados internacionales. Es el caso de prácticamente toda el Africa, Asia Oriental y los países mediterráneos. En el año de 1981, cuando llega a su límite la expansión de los mercados internacionales de capital fincada en los créditos sindicados sólo América Latina tiene contratada algo más del 70 por ciento de su deuda externa total con fuentes privadas y en el resto de las zonas de países subdesarrollados esta cifra a lo más supera ligeramente el 40 por ciento. (véase Cuadro 3.1)

²² Véase, Eugenia Correa, "El endeudamiento de América Latina", Investigación Económica, núm. 170, Facultad de Economía, UNAM, México, oct-dic. 1984, p.198.

CUADRO 3.1

**DEUDA ACUMULADA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS POR REGION
Y TIPO DE ACREEDOR^{1/}
(Porcentajes)**

Región	1971 ^{2/}		1979 ^{3/}		1980 ^{3/}		1981 ^{3/}	
	A	B	A	B	A	B	A	B
TOTAL	69.7	30.3	50.8	49.2	53.0	46.9	92.0	48.0
Asia Meridional	94.0	6.0	96.4	3.6	99.3	0.6	94.0	6.0
Africa al Sur del Sahara	64.84/	35.24/	62.0	38.0	65.0	35.0	61.6	78.4
Norte de Africa y Oriente Medio			55.8	44.2	59.0	41.0	60.2	39.8
Asia Oriental y el Pacífico	73.1	26.9	53.8	46.2	56.7	43.2	55.6	44.4
Países del Mediterráneo	71.2	28.8	54.3	45.7	60.4	39.5	59.6	40.4
América Latina y El Caribe	55.1	44.9	29.4	70.6	30.2	69.7	29.7	70.1

A: Oficial; B: Privada

1/ Incluye la deuda no desembolsada.

2/ Incluye 81 países.

3/ Incluye 97 países.

4/ Incluye a ambas regiones.

5/ Incluye 98 países.

Fuente: Vidal, Gregorio. "América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de la crisis del sistema de regulación monopólico-estatal", *Revista Economía: Teoría y Práctica*, núm. 6, Universidad Autónoma Metropolitana, otoño de 1984, p. 11.

En América Latina, además de México, los otros demandantes de créditos en los mercados privados internacionales son Brasil y Argentina, seguidos en algunos años por Colombia y Chile y en otros por Venezuela y Perú. Los dos países más endeudados del área concentran el 41 por ciento de la deuda pública externa en 1971 y el 58 por ciento en 1981. Es una deuda que ha crecido en diez veces.²³ Para 1981 los cinco países con una deuda pública externa mayor tienen

²³ Véase Eugenia Correa, "El endeudamiento de América Latina", *op. cit.*, pp. 193 a 196. En 1981 la deuda pública externa del área era de 181.7 miles de millones de dólares, de los que el 77 por ciento correspondía al Brasil, México, Argentina, Perú y Venezuela. En 1971 el total era de 23 mil millones de dólares.

contratada más de la mitad de la misma con los mercados financieros privados, destacando junto al caso de México los de Brasil y Venezuela.²⁴

La demanda de crédito por parte de los países subdesarrollados es un dato clave en la expansión de estos mercados en los años sesenta. La cuestión no se reduce a la contratación de deuda por parte de los gobiernos o de las empresas estatales, incluye con diverso peso algunas firmas privadas. El hecho es que en 1970 los países en desarrollo contratan el 9.3 por ciento de los créditos internacionales, mientras que en 1982 son responsables del 48.5 por ciento. Años antes, cuando la expansión de los mercados internacionales de crédito tiene su mayor ritmo, en 1979, el crédito contratado por los países en desarrollo representa el 57 por ciento del total. América Latina demanda el 3 por ciento de los créditos en 1970, mientras que en 1979 alcanza la cifra del 30 por ciento.²⁵

Otras estimaciones permiten establecer el papel particularmente importante de México y Brasil como demandantes de crédito a la banca privada internacional. "En el año 1976, según World Financial Markets, Brasil y México acaparaban casi el 50 por ciento de los préstamos de la banca privada transnacional destinados a los países subdesarrollados no petroleros, Corea del Sur 5.5 por ciento, Argentina 4.7 por ciento y Perú 3.7 por ciento"²⁶

En los años siguientes el papel de los dos mayores contratantes se mantiene con cifras siempre cercanas al 50 por ciento del total de los créditos que

²⁴ En ese año la deuda pública externa de Brasil con los mercados financieros es el 70.6 por ciento de su deuda total, mientras que para Venezuela es el 94.8 por ciento.

²⁵ Véase, Gregorio Vidal, "América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de la crisis del sistema de regulación monopolico-estatal", *Economía: Teoría y práctica*, núm. 6, Universidad Autónoma Metropolitana, otoño, 1984, pp. 9 a 11.

²⁶ José Manuel Quijano, México: Estado y banca privada, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1981, p.61.

la banca privada internacional otorga a los países subdesarrollados no petroleros.²⁷ El hecho es particularmente notable en los años de 1978 y 1979 cuando el volumen de los créditos otorgados en los mercados financieros internacionales prácticamente se duplicó en relación a los otorgados en los dos años anteriores. En particular en 1979 Brasil y México recibieron el 33.3 por ciento de los créditos otorgados a los diez mayores deudores.²⁸ La contratación de esos créditos implicó una modificación negativa en el perfil de la deuda externa, reduciéndose los plazos de amortización y empeorando las sobretasas que se aplicaban a los nuevos créditos que se contratan. No obstante lo cual el proceso continuo, con particular intensidad en el caso de las economías con un nivel de desarrollo mayor.

Durante ese mismo periodo el crecimiento de las principales economías del área es con mucho superior al de los países de la OCDE y por tanto la capacidad importadora de ciertas economías de América Latina impulsada por la contratación de deuda externa aparece como un dato destacado. Pero además, para esos años se da una nueva ola de aumento en las tasas internacionales de interés después de la caída de 1975 a 1977.

De 1977 a 1980 el crecimiento promedio de las economías de la región es del 5 por ciento o aún mayor, con excepciones como las de México que logra un crecimiento mayor del 8 por ciento en su producto. Los países de la OCDE tienen

²⁷ La clasificación de países no petroleros es señalada por José Manuel Quijano como procedente de la publicación de la OCDE intitulada *Financial Markets Trends*. (Véase José Manuel Quijano, *op. cit.*, p. 62) Probablemente se refiera a los países subdesarrollados incluyendo aquellos que no obstante ser productores y exportadores de petróleo no realizaron depósitos en los mercados bancarios internacionales y generaron la corriente de petrodólares, como fue el caso de los países asiáticos productores y exportadores de petróleo.

²⁸ Véase Eugenia Correa, *Crisis y desregulación financiera*, Siglo XXI Editores, México, 1998, en particular el capítulo 1, pp. 22 a 24 y de la misma autora el artículo "El endeudamiento de América Latina", *op. cit.*, pp. 200 a 201.

un crecimiento en los años de 1977 a 1979 del 3.1 por ciento y en 1980 del 1.3 por ciento. En todo caso la única economía del grupo cuyos aumentos del producto son mayores es la del Japón que como se destaca desde páginas previas tiene una expansión que sumada a la de otros países del Asia del Este participa, primero como una fuerza que genera la crisis de largo plazo y luego aparece como un protagonista destacado en su desenvolvimiento.

El incremento en las tasas de interés desde 1978 no es tan solo en términos nominales. "La tasa de interés real efectiva promedio pagada por los países en vías de desarrollo que se habían endeudado, corrigiendo la variación de sus términos de intercambio, pasó de -3.5 por ciento en 1977 a +9.1 por ciento en 1979, +20.3 por ciento en 1980, +31.4 por ciento en 1981 y +22.1 por ciento en 1982".²⁹ No es, como se observa, una variación menor que por ella misma demandaba un monto mayor de recursos en moneda extranjera. Pero además, existe una caída en la tasa de crecimiento de las exportaciones³⁰ y una contracción en los propios mercados privados internacionales de crédito, sobre lo que regresamos mas adelante.

El incremento en las tasas de interés está acompañado por un aumento también importante de las utilidades que los bancos transnacionales obtienen de sus operaciones en exterior. En el inicio de la década del setenta las utilidades resultado de las operaciones en el exterior de los 13 mayores bancos de los Estados Unidos crecieron a una tasa anual de 36 por ciento, mientras que las

²⁹ Michel Aglietta, *op. cit.*, p. 126.

³⁰ Los ingresos por exportaciones que crecían al 23 por ciento hacia finales de los años sesenta alcanzan una baja del 5 por ciento en 1981 y del 7 por ciento en 1982. (Michel Aglietta, *op. cit.*, p. 126)

utilidades procedentes de operaciones internas lo hicieron al 1 por ciento. En los años siguientes el impulso no solo fue el resultado de las acciones en los mercados de estas firmas, además, como en el caso de la destrucción del régimen de Bretton Woods, existieron diversas modificaciones legales que se inscriben en la tendencia desregulatoria que paso a paso se imponía y ha permitido que la fuerza de los capitales colocados en los circuitos financieros crezca. Como lo destaca Samuel Lichtensztein: "La propia legislación de Estados Unidos registra esa indudable tendencia transnacionalizadora de sus bancos. En la década de los sesenta, sucesivos gobiernos norteamericanos pretendieron orientar y acotar esa proyección internacional. No obstante, con el *International Banking Act* de 1978, la creación del IBF y la política monetaria que ha caracterizado a la administración Reagan, aquellas tenues limitaciones han dejado paso a un claro impulso a la internacionalización bancaria."³¹ Como sucede posteriormente en otros campos de las colocaciones financieras, las medidas tomadas por el gobierno norteamericano permiten la acción creciente de las firmas financieras en el exterior o en múltiples campos de las colocaciones financieras.³²

En 1979, el 62 por ciento de los créditos y el 74 por ciento de los depósitos en el caso del Citicorp se efectuaron en el extranjero. Por lo que toca al Chase Manhattan Bank las cifras son 56 y 59 por ciento respectivamente y en el Manufacturers Hannover de 54 y 47 por ciento. En lo que concierne a las

³¹ Samuel Lichtensztein, "América Latina en la dinámica de la crisis financiera internacional", *Economía de América Latina* núm. 10, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1983, p. 41.

³² La colocación de recursos financieros en los mercados de los países de América latina en títulos públicos denominados en moneda del país requirió una autorización por parte del gobierno de los Estados Unidos, por citar un ejemplo, particularmente importante en el caso de la crisis de finales de 1994 y 1995 en México. En capítulos posteriores se analiza esta cuestión.

utilidades el 58 por ciento de los ocho mayores bancos de los Estados Unidos en 1980 procede de operaciones en el exterior. En 1982 las operaciones en el extranjero de Citicorp le reportaron el 72.6 por ciento de sus ingresos, tan solo en Brasil obtuvo más ingresos que el total reportado por las operaciones en Estados Unidos.³³

Si bien los bancos norteamericanos se sitúan a la cabeza de los préstamos sindicados otorgados desde los mercados internacionales de capital, se encuentran acompañados en segundo término por los bancos de Inglaterra seguidos por los del Japón. Participan también en forma destacada bancos de Alemania y de Francia. Incluso se puede observar que conforme se desarrolla el que por aquellos años se denominó euromercado, la participación de bancos de Japón y Alemania como líderes en los créditos sindicados aumenta,³⁴ poniendo de manifiesto la existencia de una disputa, que cuenta con otros escenarios, entre los capitales de esos tres países y que como se ha insistido desde el inicio de este texto es uno de los datos claves en la reestructuración en curso en América Latina. Así, algunos países de América Latina ocupan un lugar destacado en la expansión de los mercados internacionales de capital casi inmediatamente después que la crisis de larga duración ha comenzado.

La liquidez internacional aparece desde entonces claramente vinculada con

³³ Véase Eugenia Correa, *Los mercados financieros y la crisis en América Latina*, op. cit., pp. 54 y 55.

³⁴ En el año de 1975 del total de préstamos en el euromercado el 45.5 por ciento fue encabezado u otorgado por bancos de los Estados Unidos. Los bancos de Gran Bretaña son responsables del 17.6 por ciento, los del Japón del 2.2 por ciento y los de Alemania Federal del 2.5 por ciento. De finales de 1978 a finales de 1979 la situación es distinta. A Estados Unidos le corresponde el 31.5 por ciento, a Gran Bretaña el 18 por ciento, a Japón el 10 por ciento y a Alemania Federal el 8.7 por ciento. (José Manuel Quijano, "El euromercado y la nueva relación entre el Estado y la banca privada", *Economía de América Latina* núm. 5, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, segundo semestre de 1980, p. 93).

la dinámica de esos agentes privados. La autonomía adquirida con respecto a la balanza de pagos de los Estados Unidos es un dato contundente. Las propias transacciones entre los agentes privados la nutren con fuerza y en los años siguientes se conocerán nuevos elementos que avanzan en esa dirección. En el año de 1970 los créditos que conceden los eurobancos y los créditos externos de los bancos de los Estados Unidos representan el 50 por ciento de la contrapartida de la liquidez internacional. En el año de 1979 representan el 80 por ciento.³⁵ Las transacciones interbancarias representan aproximadamente un tercio de los flujos de los préstamos bancarios internacionales y hay años en que tienen un crecimiento mayor que el conjunto de los flujos.

En la literatura sobre la dinámica económica de la zona se destaca con fuerza la condición de marginalización relativa en el ámbito del comercio que América Latina tiene hacia finales de la década del sesenta. Se insiste en el peso cada vez menor de la región en el comercio internacional, como también en la constitución de una relación más compleja en el campo de la inversión, con un avance de la inversión extranjera directa en la manufactura, no obstante que en términos de flujos el peso de los países de la zona es menor en relación a los flujos que se dan entre las propias economías desarrolladas.³⁶ El hecho se destacó en páginas previas. Sin embargo, con la crisis la situación se modifica, con particular fuerza en lo que concierne a la expansión de los mercados privados

³⁵ Véase Michel Aglietta, *op. cit.*, p.118.

³⁶ "La mayor marginalización de la América Latina en el plano del comercio dentro del sistema Centro-Periferia ha tenido su origen principalmente en el decaimiento relativo de las compras estadounidenses, sin sustituirse éstas, en lo suficiente, por mayores importaciones de Europa y el Japón, que mantuvieron su preferencia tradicional por los mercados africano y asiático. A la inversa, la inserción dependiente de la región vía la inversión extranjera obedeció a la significación y peso especiales del capital estadounidense, mientras que en África y Asia predominó la inversión europea. (Anibal Pinto, "El sistema centro periferia 20 años después", *op. cit.*, p. 369)

internacionales de capital. Destacan las economías de México y Brasil, ellas mismas con un tejido diverso de relaciones con la economía internacional. Pero igualmente debe ponerse énfasis en el papel de la deuda pública como uno de los elementos más dinámicos en el cambio del lugar de América Latina. La deuda actúa como una fuerza reestructuradora, más allá de las propias finanzas públicas. El crecimiento que varias economías del área logran en la segunda mitad de los años setenta no puede mantenerse y aparece la restricción que impone los términos en que se había estado contratando la deuda externa. Así, comienza la generalización de las políticas de ajuste en todo el subcontinente. Sin embargo, el ajuste y la cuestión de mantener el servicio de la deuda externa se dan en condiciones de una mutación en los mercados privados internacionales de capital. Estos conocen desde principios de 1980 un crecimiento menor al de los años previos.

CUADRO 3.2

TASA DE CRECIMIENTO DE LOS PRESTAMOS BANCARIOS INTERNACIONALES^{1/}					
(Porcentajes)					
	1980	1981	1982	1982^{2/}	1983
Total bruto	22.3	19.8	11.3	1.3	6.4
Interbancario	19.2	19.4	13.4	0.0	3.5
Total neto	24.4	20.1	9.4	2.1	8.2

^{1/} *Sobresaldos al final del periodo*

^{2/} *Primer semestre*

Fuente: Vidal, Gregorio. "América Latina y el sistema financiero internacional...", op. cit., p. 20.

Como se observa en el Cuadro 3.2, en el primer semestre del año de 1982 existe una paralización en el crecimiento de los préstamos bancarios internacionales. La mayor contracción se da en las transacciones interbancarias. Si se desagrega la información de los flujos en los mercados internacionales como propone Lichtensztein se aprecian más claramente los hechos (véase Cuadro 3.3). En primer lugar la contracción de las transacciones interbancarias, pero también una participación muy destacada de los bancos norteamericanos en los préstamos internacionales. El propio FMI plantea el punto afirmando que "el enlentecimiento de los préstamos bancarios internacionales deriva *primariamente* del más bajo volumen de redepósitos interbancarios"³⁷

CUADRO 3.3

ESTRUCTURA DE LOS FLUJOS DE LOS PRESTAMOS BANCARIOS INTERNACIONALES					
(Porcentajes)					
	1980	1981	1982	1982^a	1983
Flujo bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Movimiento interbancario	33.6	37.7	45.9	22.7	21.7
Flujo neto	66.3	62.3	54.1	72.5	78.3
Préstamos de bancos norteamericanos^{1/}	16.9	28.1	80.41/	92.8	30.6

^{a/} Primer semestre

^{1/} Flujos brutos, incluye a bancos operando en el exterior.

Fuente: Vidal, Gregorio. "América Latina y el sistema financiero internacional...", *op. cit.*, p. 21.

³⁷ IMF, Survey, 13 de diciembre de 1982, citado por Samuel Lichtensztein, "América Latina en la dinámica de la crisis financiera internacional", *op. cit.*, p. 39.

Cuando México no puede continuar con el servicio de su deuda a finales de agosto de 1982, la contracción en el mercado privado internacional de capitales ya se había producido, precisamente por problemas endógenos al sistema bancario. Quiebras de algunos bancos, serias dificultades financieras en varias transnacionales y quiebras en empresas no bancarias en los principales países desarrollados. Las dificultades financieras llevaron a instrumentar en los años siguientes programas de rescate que implicaron fondos públicos. Tan sólo en los rescates de Chrysler, Telefunken, Dome Petroleum e International Harvester se comprometieron recursos superiores a los 10 mil millones de dólares. Los créditos extraordinarios durante esos años involucraron a una veintena más de empresas de la industria listadas entre las mayores quinientas tan sólo en los Estados Unidos, como también numerosas compañías del comercio los servicios y el transporte.³⁸ Los problemas financieros y de insolvencia de las firmas aparecieron o se tornaron impostergables en el marco de una fuerte recesión que comienza desde 1980 y se prolonga hasta 1982. La situación de sobreendeudamiento de las empresas y la incapacidad para cubrir sus deudas aparece de esta forma en el centro mismo de la economía norteamericana y de otras economías desarrolladas. La inestabilidad y fragilidad en los mercados internacionales de capital se relaciona con la propia expansión del crédito y el pasaje primero de estructuras financieras con cobertura a otras caracterizadas por la fragilidad, para arribar

³⁸ Entre otras firmas que reciben créditos extraordinarios están Singer, Uniroyal, Kaiser Steel, American Bakeries y varias empresas de aviación comercial. En el campo de las quiebras bancarias durante 1982 en Estados Unidos destacan las de Penn Square Bank, Greenwich Savings y Drysdale Securities. Otras quiebras de bancos e instituciones financieras importantes se presentan en 1983. (Véase Gregorio Vidal, "Las transformaciones del capital financiero en la crisis", La crisis financiera, varios autores, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986. En particular el apartado la centralización del capital, pp. 39 a 50).

finalmente a finanzas ponzi. La ruta según Minsky estaría marcada por incidentes como los siguientes: La crisis del Penn Central de 1969 a 1979, la debacle del Franklin National-Reit de 1974 a 1975, el escándalo de 1979 del First of Pennsylvania, para llegar finalmente a la crisis del Penn Square Bank de mediados de 1982.³⁹ No sorprende por tanto que las economías de América Latina tampoco puedan, precisamente considerando la contracción del crédito, mantener el pago de la deuda externa.

Como se destacó desde líneas previas ante el estancamiento en los mercados privados internacionales y el propio peso de la deuda externa que debe servirse por parte de aquellos países que mayores recursos han contratado el aceptar condiciones cada vez más difíciles para obtener recursos se volvió la norma. Al final, con esta lógica dominando la crisis de la deuda no pudo evitarse. En los años siguientes comenzaron las renegociaciones que prácticamente se prolongan por toda la década del ochenta.

En 1973 se implantaron regímenes dictatoriales en Chile y en Uruguay. Tres años después tocó el turno a Argentina. Con diverso énfasis esos gobiernos llevaron adelante políticas de ajuste que incluso implicaron amplios programas de privatizaciones y el desmantelamiento relativo de la industria, como en el caso de Chile. En la Argentina también existió aunque en menor medida un proceso de desmantelamiento industrial.⁴⁰ Sin embargo, en otras economías del continente

³⁹ Véase, Hyman P. Minsky, "The crisis of 1983 and the prospects for advanced capitalis economies", *op. cit.*.

⁴⁰ "En cuanto al pregonado desmantelamiento industrial, afecto ciertamente a Chile, donde el pregonado desmantelamiento industrial, afecto ciertamente a Chile, donde el grado de industrialización declinó de 25.5 a 18.9 por ciento entre 1974 y 1982, y a Argentina y Uruguay en años de fuerte recesión económica... En Argentina, el grado de industrialización cayó apenas de 28.6 a 24 por ciento entre 1975 y 1983". (Samuel Lichtensztejn, "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste", *Economía de América Latina* núm. 11, Centro de Investigación y Docencia Económica y Centro de Economía Transnacional, México, primer semestre de 1984, p.25).

conforme avanza la internacionalización financiera también permanece la gestión estatal. De alguna forma el signo dominante en esas economías es la relación con el exterior mediada por la cuenta de capitales de la balanza de pagos. Y el actor principal de esta mediación es el Estado que incluso además de la gestión de la deuda externa lleva adelante diversos procesos de ampliación del gasto y la inversión pública. Así, el pie de llegada en varios países de América Latina de los intereses del capital financiero internacional no fueron los programas de ajuste, sino la contratación en primer lugar a cargo del Estado de créditos en los mercados privados internacionales. Para 1980 estaba claro que la capacidad importadora de las economías más desarrolladas del área no era una función de la capacidad exportadora, sino de la balanza de capitales. En los años siguientes la cuenta de capitales continúa gobernando a las importaciones, pero ahora en sentido de limitarlas, precisamente para poder dar servicio a la deuda externa. Pasarán todavía algunos años para que el ajuste aparezca claramente como reforma estructural y como parte de ella avance en todos los países la política de privatizaciones. Sobre estos temas avanzaremos en los siguientes capítulos.

4. SOBRE LA GESTION ESTATAL. HISTORIA, CONTINUIDAD Y CAMBIO

Como se destaca en los capítulos previos, en el caso de América Latina, el inicio del proceso de privatizaciones y la ampliación y creación de empresas públicas coinciden en el tiempo. Igualmente sucede con la instrumentación de políticas de ajuste en algunos países, mientras en otros se realiza una política económica que implica una ampliación de la acción estatal. En un caso se encuentra Chile después del golpe militar que derroca al gobierno de Allende; y en el otro están Brasil, que también gobernado por militares, y México, gobernado por el mismo partido desde varias décadas antes.

Esta diversidad se vincula sin duda con los procesos de lucha y transformación que existen en las diversas sociedades del área. Sin embargo, tienen en común un contexto específico en la medida en que, como se analizó en el capítulo previo, se dan en el marco de una profunda crisis de larga duración de las economías capitalistas. La reducción de la acción estatal en Chile después del golpe militar contra el gobierno de Allende, debe considerar un entorno internacional con una inflación creciente y con mercados privados internacionales de capital que también tienen un crecimiento explosivo. Igualmente, la ampliación de la acción estatal en los gobiernos de Echeverría y López Portillo en México

debe comprenderse considerando estos mismos hechos, como el del incremento en los precios del petróleo.

Conforme los años pasan y la crisis avanza, conociendo la emergencia y el fortalecimiento de ciertas fuerzas sociales, esta determinación encuentra a sus agentes específicos. En este momento es que se observa el fortalecimiento de las políticas de ajuste y la instauración de la doctrina de la austeridad. No obstante, no se puede ignorar que los sujetos sociales que apoyan estas políticas se han gestado en los años previos, en muy diversos sentidos al calor de ciertas medidas de política económica o incluso con el abrigo de la gestión estatal.

La acción que algunos grupos sociales y agentes económicos despliegan a lo largo de la crisis y los cambios en las relaciones de fuerzas son inexplicables sin tomar en cuenta algunos elementos de la política económica, que en efecto de un lado buscan desmontar la presencia estatal construida hasta los años setenta, pero a la vez implican la aparición de una nueva presencia e incluso retornos a formas de los años previos. Hay momentos en que las propuestas de reforma del Estado pueden llegar a trastocar elementos constitutivos del acuerdo social que en alguno de los países del área se construyó desde la posguerra o aún antes. Actualmente en México, la discusión sobre la privatización de la industria eléctrica esta convocando a sujetos sociales que se han gestado no hace diez o veinte años, sino en los años de crecimiento de largo plazo y algunos de ellos aún antes, en el momento mismo en que el régimen político vigente se establece. Las discusiones sobre la privatización del petróleo han tenido sin duda lo que podemos llamar una carga histórica mayor. La fundación de lo estatal contemporáneo en

México esta asociado con los procesos de expropiación y nacionalización del petróleo.

De esta manera proponemos una lectura del proceso de reforma económica en el que la acción estatal esta en curso de ser definida y no suprimida. La reestructuración del proceso de producción, la incorporación de nuevos datos técnicos y la propia fuerza que alcanzan ciertos capitales están delimitando los espacios de acumulación o creando nuevos ámbitos de competencia entre los capitales. Como parte del proceso se replantea la acción estatal, aumentando la importancia de lo estatal en la dimensión de lo financiero. Desde esta óptica es que en el siguiente capítulo se analiza el proceso de privatizaciones en la región.

4.1 ESTADO Y ECONOMÍA EN LA EXPERIENCIA DE AMERICA LATINA.

En el análisis de la relación Estado y empresa privada los años de la gran depresión resultan claves. Es muy amplia la bibliografía que da cuenta de que en esos años llegó a su fin una modalidad de crecimiento caracterizada como primario exportadora.¹ Frente a la depresión los gobiernos de varios países latinoamericanos reaccionaron con políticas económicas que permitieron

¹ Véase por ejemplo: Celso Furtado, Formación económica del Brasil, Fondo de Cultura Económica, México 1974; Celso Furtado, Dialéctica del Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México, 1977; Aníbal Pinto, América Latina: una visión estructuralista, op.cit.; Maria da Conceição Tavares, De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero, Fondo de Cultura Económica, México 1980; y, Octavio Rodríguez, La teoría del subdesarrollo de la CEPAL, Siglo XXI Editores, México, 1980.

restablecer la demanda interna y ampliaron las inversiones. En este campo cobro fuerza la inversión por cuenta del Estado. Lo mismo sucede en Brasil, como en México o en Chile. Furtado reconoce en un sentido positivo esta situación cuando afirma que en nuestros países "...las responsabilidades del Estado ... se han anticipado al desarrollo de las bases materiales de la sociedad...las propias funciones políticas del Estado han sufrido una evolución significativa al atribuirle la sociedad un papel rector en su propio proceso de desarrollo económico y social... Su crecimiento resulta de decisiones de índole política y refleja el despertar de la colectividad a la naturaleza de su problema de subdesarrollo" ².

Tavares destaca el punto a propósito de la economía de Brasil sosteniendo que la política gubernamental se guió por dos líneas maestras la política de comercio exterior y la política de inversiones.³ Para la segunda se dotó de una agencia financiera estatal que hasta la fecha tiene un papel destacado, el Banco Nacional de Desarrollo Económico. En el caso de Chile, como lo destaca Pinto, la presencia del Estado tuvo un salto significativo con la creación en 1939 de la Corporación de Fomento, que aparece como algo más que una agencia de crédito del Estado. Por cierto, es interesante mencionar la consideración de Pinto a propósito de la ubicación social y doctrinaria de los forjadores de la CORFO, más bien próximos a la derecha. Las tareas de la CORFO en el desarrollo de la energía eléctrica, la industrialización, el proteccionismo y las relaciones entre el Estado y los negocios privados se imponen como un resultado del proceso. La propia

² Celso Furtado, Organización y administración del planeamiento, ILPE, Naciones Unidas, agosto, 1964, citado por Aníbal Pinto, América Latina: una visión estructuralista, op.cit., p.624.

³ Véase Maria da Conceição Tavares, De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero, op.cit., en particular el capítulo II del ensayo Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en Brasil.

pertenencia social de los impulsores del proyecto de la CORFO permite que avance ⁴. El fortalecimiento de la actividad estatal en la economía continua durante la Segunda Guerra Mundial.

En el año de 1942 las concesiones que tenía la British Itabira Company en la región de ese nombre, en el estado Brasileño de Minas Gerais, pasaron a dominio del poder público. Se trataba de los mejores y mayores yacimientos de hierro, con los que se organizó la empresa *Companhia Vale do Rio Doce*(CVRD), "... formada con capitales... del gobierno brasileño, de autarquías y de unos pocos particulares." ⁵ Años después, en el Brasil se discute la cuestión de la explotación petrolera, que incluye posturas como la del gobierno de Eurico Gaspar Dutra que permite la explotación del petróleo por firmas extranjeras. Finalmente, el Congreso vota en octubre de 1953 una ley, "que instituyó para la explotación del petróleo brasileño el régimen del monopolio estatal, encargando de ella a una entidad paraestatal, la *Petróleo Brasileiro S. A. (Petrobras)*." ⁶

Actualmente, en 1999, se discute en Brasil la privatización de *Petrobras* y años antes, en 1997, se efectuó la que hasta ese momento se calificó como la mayor privatización realizada en América Latina, la empresa *Companhia Vale do Rio Doce* (CVRD).⁷

En México también el periodo de la Segunda Guerra Mundial fue clave en el proceso de industrialización. Si bien antes, en mucho como resultado de las luchas de los trabajadores de la industria petrolera, se había producido la

⁴ Aníbal Pinto, "Estado y empresa privada", en *América Latina: una visión estructuralista*, op. cit.

⁵ Caio Prado Junior, *Historia Económica del Brasil*, Editorial Futuro, Buenos Aires, 1960, p. 357.

⁶ *Ibid*, p. 358 y 359.

⁷ En 1998, como se analiza en capítulo 5 se realizó la privatización de Telebrás, cuyo monto fue superior a la de CVRD.

expropiación petrolera, en otras ramas económicas el avance en la industrialización estuvo ligado al propio curso de la Segunda Guerra Mundial. Como destaca Elsa Gracida “el proyecto mismo de AHMSA, con toda la modernidad que representa para la industria siderúrgica, se establece a partir de la adquisición, en diferentes estados de la Unión Americana, de un alto horno, un molino de placa universal y una grúa con potencial de 65 toneladas, desechadas por sus propietarios. El aumento en 80 por ciento de la capacidad de Cementos Mexicanos de Monterrey no tiene otro origen; el horno incorporado proviene de una planta de cemento desmantelada en Michigan.”⁸ En Altos Hornos existe participación del Estado. Como en el caso del Brasil la firma será privatizada, en este caso, durante el gobierno de Salinas de Gortari y Petróleos Mexicanos, Pemex, tiene diversos procesos de limitación en su tamaño y actualmente varios miembros de las grandes empresas y personajes de la política en el país sostienen la necesidad de su privatización.

La Segunda Guerra Mundial y las condiciones de las economías mexicana y brasileña hicieron propicio el avance en la industrialización. Estos esfuerzos avanzaron contando con relaciones de cooperación con el gobierno norteamericano. Por ejemplo, el proyecto de CVRD, contó con financiamiento del Export Bank de los Estados Unidos e implicó la constitución de “...una administración mixta brasileño-norteamericana aprobada por los gobiernos de ambos países y se obligó a vender los minerales a los Estados Unidos”⁹ En el

⁸ Elsa Gracida, El programa industrial de la revolución, Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Economía, UNAM, 1994, p. 36.

⁹ Caio Prado Junior, *op. cit.*, p. 357. Por cierto que el autor destaca que la venta de minerales fue también para Inglaterra, una especie de condición por la transferencia de las concesiones que estaban en manos de los ingleses.

caso de México se creó en 1943 la Comisión México-Norteamericana de Cooperación Económica que actuó para fomentar la adquisición de maquinaria y equipo a utilizar en las ramas del acero, la química, el cemento, el papel y los textiles.¹⁰ Así, el avance en la industrialización, además de contar con una presencia del Estado en tanto participante en algunas de las firmas que se están creando, tiene un amplio cobijo estatal vinculado a las propias condiciones de la guerra y las modalidades en que están operando los mercados internacionales. Los empresarios del país y los grandes propietarios del café, por citar el caso de Brasil acompañan el proceso. En México, existe igualmente un proceso semejante que como en el caso de Brasil no está exento de luchas, diferencias y contradicciones.

En los años 1932-1934 la inversión pública se concentró en la red de ferrocarriles, es hasta iniciado el gobierno de Cárdenas que cobraron importancia las obras de riego y los caminos, aún cuando se continuó destinando una parte importante de dicha inversión a ferrocarriles (véase Cuadro 4.1). En el régimen de Cárdenas los caminos pavimentados se multiplicaron en 3.4 veces, pasando de 1 183 kilómetros al final de 1934, a 4 781 kilómetros a final de 1940.¹¹ Las estadísticas sobre áreas irrigadas con obras hidráulicas del gobierno federal se encuentran muy agregadas, no obstante ello en el período de 1926 a 1946 se realizaron obras en una superficie total de 800 mil hectáreas, gran parte de las

¹⁰ Véase Elsa Gracida, *op. cit.*, p. 35 y 36. La autora destaca que "...gracias a la intervención de la Comisión México-Norteamericana de Cooperación Económica nuestro país obtiene maquinaria de segunda mano, considerada incluso algunas veces como chatarra en los Estados Unidos, y al final de la contienda lo que se conoce como 'surplus', equipo y maquinaria diseñados para satisfacer requerimientos bélicos".

¹¹ Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras 1972*, México, 1974, p. 72.

cuales se ejecutaron entre los años de 1934 a 1940. En dichos años también se realizó el mayor reparto efectivo de tierra entre los campesinos desde la Revolución hasta nuestros días.¹²

CUADRO 4.1
INVERSION PUBLICA FEDERAL: DESTINO
(Estructura porcentual)

	1934	1935	1936	1938	1939	1941	1945	1950	1955
Obras de Riego	11.70	10.20	19.80	18.20	16.30	16.90	16.50	13.90	13.70
Electricidad	-	-	-	1.50	1.30	1.20	1.90	13.50	8.40
Petróleo y Gas	-	-	-	-	10.30	7.10	13.30	14.90	24.10
Ferrocarriles	56.50	54.10	43.80	39.40	38.20	27.90	29.50	22.60	15.00
Caminos	17.50	20.40	29.60	29.30	21.90	26.40	21.70	13.60	13.40
Otros	14.30	15.30	6.80	11.60	12.00	20.50	17.10	21.50	25.40

Fuente: Nafinsa, *Economía mexicana en cifras 1972, México, 1974*, pp. 357-359.

En el Informe Anual 1940 del Banco de México se afirma: "...la actividad económica ... () ... siguió aumentando debido al programa no interrumpido de obras públicas emprendidas por el Estado".¹³ En efecto, durante la segunda mitad de los años treinta como en los primeros años de la década del cuarenta la inversión pública en obras de infraestructura –de manera destacada en caminos y ferrocarriles –, como en obras para la ampliación de la red básica de riego para la agricultura tuvo un papel destacado y fue un dato clave en la dinámica de crecimiento de la economía.

¹² Según estadísticas de la Reforma Agraria de un total de 87 millones de hectáreas repartidas entre 1916 y 1972, más de 20 millones se repartieron en el gobierno de Cárdenas. Véase Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras 1972, op. cit.*, pp. 43 a 47.

¹³ Banco de México, *Informe Anual 1940*, México, 1941, p. 17.

De esta forma, la acción estatal en la economía no se presenta súbitamente durante los años de la guerra. Sin embargo, merece destacarse que en estos años el énfasis, además del desarrollo de infraestructura, está en obras que permitan la industrialización del campo. Las condiciones en se resolvió la Revolución permiten comprender este hecho. Enfrentar el problema campesino en un sentido amplio reflejaba el interés de algunos de los grupos que comandaban el proceso. Los intereses de industriales y comerciantes no se afectaban por estos hechos.

Un dato que se agrega en el mismo sentido es la constitución de Nacional Financiera, que años después se convirtió en la principal banca de desarrollo, claramente orientada a financiar el crecimiento de la industria. Nacional Financiera fue creada hacia finales de 1933 teniendo entre sus tareas sustanciales, en un primer momento, la de "...planear y dirigir el fraccionamiento y la colonización de las tierras que el Gobierno Federal y ciertos grupos oficiales o semioficiales, como las Liquidaciones de la Comisión Monetaria y de la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, tuvieron que adjudicarse por diversos conceptos." ¹⁴

En síntesis, durante el régimen de Cárdenas la acción del Estado en la economía es altamente significativa, pero se concentra en los campos de la infraestructura y las obras para el fomento de las actividades agropecuarias, sin que exista la contraparte industrial para desarrollar e industrializar a la propia agricultura.

¹⁴ Decreto que autoriza a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público la fundación de una sociedad financiera con carácter de institución nacional, agosto, 1933, p.8

En el terreno de la industria las acciones más destacadas, dejando de lado la expropiación petrolera, se inscriben en el campo de la producción de energía eléctrica. La energía eléctrica producida por el Estado se incrementó en 61 por ciento, entre 1933 y 1940, representando en todo el período casi el 85 por ciento del total producido. Como se destacó páginas antes, las propuestas para el desarrollo de la siderurgia y la petroquímica aparecen hasta la década del cuarenta, incluso cuando ha avanzado significativamente la propia guerra.

Al final de la guerra diversos grupos de industriales manifiestan una amplia preocupación por el curso de la economía nacional y más concretamente por la continuidad en la tarea de la industrialización. Se realizan conferencias sobre la situación prevaleciente en la manufactura del hierro, la industria química, la fabricación de maquinaria. Participan además de los industriales representantes de importadores y exportadores. En este clima, los delegados de la química sostienen: "En todos los países, la gran industria está relacionada con el Estado, especialmente si se trata de la industria química. En México, el Gobierno tiene ahora una oportunidad para seguir el ejemplo (...) Si se tiene en cuenta la sugestión de establecer paralelamente una fábrica de equipos, se tendrían en manos mexicanas dos grandes instrumentos de progreso para el país y se habría puesto una verdadera base para la industrialización nacional"¹⁵. Sin embargo, el punto de vista de los industriales de la química no se corresponde con el estado del aparato productivo. La mayor dificultad esta en el sector de fabricación de máquinas herramientas que se observa como clave para un desarrollo endógeno del proceso

¹⁵ Elsa Gracida, *op. cit.*, p. 77.

de acumulación.¹⁶ Además de ello, la acción de diversos grupos de empresarios no se había caracterizado por su particular empeño en invertir en el país. Durante la guerra el ritmo de crecimiento de la inversión revela que parte de las ganancias tenía un destino diferente al del propio proceso de acumulación. Los capitales privados no se invirtieron necesariamente en nuestro territorio. Como lo destaca el mismo Informe del Banco de México, existió en esos años cierta fuga de capitales, en parte debida a la lucha política en el país y en parte a la situación internacional por el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial.¹⁷

Sin embargo, ello no significa que otros cambios no se hubieren producido. Así, mientras la inversión bruta fija creció a una tasa media anual de 8.41 por ciento en el período de 1939-1943, la inversión privada tuvo apenas un incremento en términos reales del 13 por ciento en todo el período.

Mientras tanto, la relación de la economía con el exterior se ha modificado con relativa fuerza. En el año de 1939 México realizó con Europa el 21 por ciento de sus exportaciones y el 24 por ciento de sus importaciones. En 1944, Estados Unidos era el interlocutor que lo abarca casi todo, efectuándose con este país el 85 por ciento de las exportaciones y el 90 por ciento de las importaciones.¹⁸ Incluso, durante la guerra además de la citada comisión de cooperación económica entre los dos países, México y los Estados Unidos firmaron en 1942 un tratado comercial que implicó una significativa reducción en los aranceles aplicados a las importaciones en México.

¹⁶ Véase Elsa Gracida, *op. cit.*, pp 76 a 79.

¹⁷ Banco de México, *Informe Anual 1940*, *op. cit.*, pp. 17 a 18.

¹⁸ Elsa Gracida, *op. cit.*, p. 51.

En síntesis, en los años treinta, cuando al calor de las reformas del gobierno Cárdenas se impulsa una transformación de la economía, ésta se centra en la agricultura. Modificar la estructura de la propiedad jurídica y desarrollar infraestructura a cargo del Estado. Sin embargo, no existe un encadenamiento con el desarrollo de la siderurgia, la producción de máquinas para industrializar el campo y la petroquímica. Años después, al final de la Segunda Guerra Mundial, sin que los capitales privados hubiesen realizado un esfuerzo de inversión en los sectores industriales enlistados anteriormente, ciertos representantes del capital ubicado en la industria insistieron en que ellos debieran abocarse al desarrollo de la producción de bienes de consumo final. Sin embargo, para otros sectores del capital sus ganancias se vincularon a la importación y exportación y para otros a la asociación con capitales extranjeros, principalmente provenientes de los Estados Unidos. Los diversos agentes económicos presentaban sus opciones. Entre los resultados estaba la opción de que algunos capitales del país fueran complementarios con capitales del extranjero y la fuerte presencia estatal en infraestructura y en el desarrollo de la industria de bienes de capital. La gestión estatal se desarrolla por esa vía hasta los años setenta, constituyéndose un amplio sector de empresas públicas que en los años noventa representan una parte importante de las firmas que se están privatizando.

En el caso de Brasil, el proceso de transformación de la economía desde los años treinta hasta el final de la guerra tuvo algunos contenidos semejantes. Después del crac bursátil de octubre de 1929, durante los años de la depresión el precio del café, como ocurrió con los precios de todos los productos primarios se desplomó, "... de septiembre de 1929 a ese mismo mes de 1931, la baja fue 22.5

centavos de dólar por libra a 8 centavos".¹⁹ En el fondo existía un problema de sobreoferta que las firmas intermediarias en el comercio mundial trasladaron a los productores brasileños. Caída en el precio y supresión del mecanismo de financiamiento de las cosechas eran los datos hacia inicios de 1930.²⁰

El gobierno desarrolla una política de defensa del sector cafetalero. Existió una fuerte devaluación de la moneda que contrajo las importaciones, pero que también permitió colocar un monto mayor de café en los mercados internacionales. Sin embargo, esto no fue suficiente y ante la disyuntiva de no cosechar el café o financiarlo con crédito interno se optó por lo segundo. "La compra de café para acumularlo representaba una creación de ingreso que se adicionaba al ingreso creado por los gastos de los consumidores y de los inversionistas. Al inyectarse en la economía en 1931 mil millones de cruzeiros para la adquisición de café y su destrucción, se estaba creando un poder de compra que en parte iría a contrabalancear la reducción de los gastos de los inversionistas, gastos éstos que habían sido reducidos en 2 mil millones de cruzeiros". Se evitaba así una caída mayor de la demanda entre los sectores vinculados a los ingresos de las exportaciones. Si se agrega que la contracción tan brusca de las importaciones, existiendo una mínima capacidad de mantener e incrementar el ingreso, genera oportunidades de inversión y sobretodo permite utilizar la capacidad instalada

¹⁹ Celso Furtado, Formación económica del Brasil, Fondo de Cultura Económica, México 1974, p. 191.

²⁰ Véase Celso Furtado, Formación económica del Brasil, *op. cit.*, pp. 190 a 192. En esta parte del texto estamos utilizando ampliamente la argumentación de Furtado sobre la situación en Brasil en el texto citado. También véase el texto del mismo autor intitulado Dialéctica del Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, en particular los capítulos VII y VIII.

existente al máximo, se tiene otra fuerza positiva en el proceso.²¹ Todo esto hizo posible que en 1933 el ingreso en el Brasil esté nuevamente creciendo, mientras que en los Estados Unidos hay señales de recuperación hasta 1934. En los años siguientes la economía del Brasil continuara creciendo, sin tener, por ejemplo, la caída que para 1937-1938 se perfila nuevamente en la economía norteamericana.

En resumen, la política que asume el gobierno del Brasil es de defensa del sector de los cafetaleros. Sin embargo, al hacer esto genera un mecanismo endógeno que permite reactivar la economía e impulsa al sector industrial del país. Como se destaca los hechos continúan así hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando se discuten desde el Estado proyectos de desarrollo de la industria de bienes de capital. Ello permite establecer que no existió propiamente una propuesta anticrisis, sino por el contrario fue la acción resultado de la defensa de ciertos intereses económicos. Es una época de conflicto que incluye el desplazamiento de diversos gobiernos. Furtado sostiene al respecto que "El movimiento revolucionario de 1930 –punto culminante de una serie de levantamientos militares abortados, iniciados en 1922- tiene su base en las poblaciones urbanas, particularmente la burocracia militar y civil y los grupos industriales y constituye una reacción contra el excesivo predominio de los grupos cafetaleros –y de sus aliados de la finanza internacional, comprometidos en la política de valorización- sobre el gobierno federal. Con todo, en vista de la reacción armada de 1932, el gobierno provisional

²¹ "Algunos sectores de la producción industrial habían atravesado una etapa de relativa depresión en los años veinte, cuando las importaciones fueron favorecidas por la situación cambiaria. Es el caso típico de la industria textil, cuya producción de tejidos de algodón fue inferior en 1929 a los puntos más altos alcanzados durante la primera guerra. La recuperación de esa industria fue rápida, en los años que siguieron a la crisis. De 448 millones de metros la producción de tejidos de algodón se elevó a 639 millones en 1933 y a 915 millones en 1936. (Celso Furtado, Formación económica del Brasil, op. cit., pp. 200 a 201.)

tomó, a partir de 1933, una serie de medidas destinadas a ayudar financieramente a los productores de café, inclusive una reducción del 50 por ciento en las deudas bancarias de estos últimos".²²

Durante la guerra la política del gobierno continuó siendo fundamentalmente la misma. Su impacto en la economía fue distinto. Destaca la aparición de un proceso inflacionario que traduce una disputa en torno al ingreso, cuyo sector más favorecido es nuevamente el cafetalero. Además de ello, en los años de la guerra existe un crecimiento de la especulación financiera y también con el suelo urbano.²³ Aún más, tanto en esos años como en los inmediatos siguientes no se realizan las reformas que permitan ampliar la base financiera para que la inversión pública se despliegue. Las inversiones en transportes, energía eléctrica, combustibles líquidos, siderurgia reclamaban cuantiosos recursos para no frenar al desarrollo de la industria. Sin embargo, entre los grupos de capitalistas y los dueños de las plantaciones cafetaleras no existía conciencia del problema. Como lo destaca Furtado, "inversiones de vital importancia para el país y de la responsabilidad del sector público –en los sectores de energía y siderurgia, por ejemplo-, carecieron durante mucho tiempo de una adecuada programación financiera, dependiendo de adelantos ocasionales del Banco do Brasil por cuenta del Tesoro, adelantos que se fundaban a su vez en emisiones de papel moneda".²⁴

La disputa entre sectores de la clase capitalista, la imposibilidad de lograr un

²² Celso Furtado, *Formación económica del Brasil*, *op. cit.*, p. 205.

²³ Sin duda resultaría muy interesante estudiar a fondo el comportamiento de los grandes capitales de la época tanto en Brasil como en México. Cuento de las ganancias se colocaron en el mercado de Nueva York y cuanto se destino a la especulación urbana. Son signos notables del tipo de grupo que dirige a los sectores empresariales en las principales economías de la zona.

²⁴ Celso Furtado, *Dialéctica del desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1977, p.117.

avance en las condiciones de la propiedad de la tierra y los métodos de producción de la agricultura destinada al mercado interno, que eran frenos del proceso de industrialización, se fortalecieron en la medida en que los grupos de trabajadores tenían una acción más agresiva y los conflictos sociales se extendían al campo. Pero además, pareció existir entre la nueva clase capitalista industrial una disposición a complementarse con el capital extranjero. Cuando la guerra terminó, los capitales extranjeros voltearon los ojos hacia Brasil, como también lo hicieron hacia México. La política económica desarrollada en Brasil era sin duda un elemento atrayente importante. "Como la inflación permitía que los grupos extranjeros se apropiasen de una parte significativa del ahorro nacional a tasas de interés negativas, y como la política cambiaria bonificaba a las empresas extranjeras, al permitirles que reingresasen al país a un cambio preferencial, los beneficios que obtenían aquí y remitían al exterior, se consumó un amplio proceso de desnacionalización de la economía, que llevaría inexorablemente al estrangulamiento externo, independientemente de la acción de otros factores".²⁵ En síntesis, mientras se mantenían las dificultades para que la presencia estatal se desarrollara sobre una amplia base financiera y con la planeación pertinente, la presencia del capital extranjero crecía revelando los límites en el proyecto que los capitales del Brasil tenían. La condición de socios o acompañantes de un proceso de industrialización que pronto encontró dificultades para financiar el desarrollo de la industria de bienes de capital, una vez que se había agotado el proceso de sustitución de importaciones. En los años setenta es desde estas condiciones que

²⁵ *Ibid*, p. 123.

se busca avanzar mayormente en la industrialización, subsistiendo la interrogante sobre el alcance del proyecto que los grandes capitales del país buscan impulsar.

En México, los caminos fueron distintos, sin embargo la complacencia ante la acción del capital extranjero también estuvo presente. En 1944 existió un importante flujo de inversión extranjera, que tuvo como uno de sus principales destinos la adquisición de activos localizados en territorio mexicano. La inversión extranjera directa que ingresó en 1944 es equivalente al 72 por ciento del total que entró al país en el período de 1940 a 1943 y representó el 20 por ciento de la inversión privada bruta realizada en 1944. En los años siguientes, principalmente de 1946 a 1948 también se produjeron considerables entradas que nuevamente tuvieron entre sus principales destinos la adquisición de activos localizados en territorio nacional.

CUADRO 4.2

MODALIDADES DE EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES NORTEAMERICANAS EN MEXICO (Industria Manufacturera)												
	Hasta 1946				1946-1957				1958-1967			
	T	N	A	D	T	N	A	D	T	N	A	D
No. filiales*	56	41	11	1	103	54	33	11	240	81	130	23
Proporción (%)	100	73	20	2	100	52	32	11	100	34	54	10

T, total; N, nuevas; A, adquiridas; D, fusión o inicio de operación

** Los totales no coinciden con la suma de los tipos por no considerarse algunas empresas no identificadas.*

Fuente: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales, Fondo de Cultura Económica, México, 1976, p. 250.

Fajnzylber y Martínez Tarragó documentan ampliamente el proceso de adquisiciones por parte de las empresas extranjeras como el método que mayor importancia alcanzó de 1946 hasta 1967 para que estas corporaciones aumentasen su presencia en territorio mexicano (véase Cuadro 4.2). Los autores citados concluyen que: "en síntesis, la expansión de ET (empresas transnacionales) vía adquisición de empresas ya establecidas se ha venido intensificando a lo largo del tiempo y se ha convertido en la modalidad más importante de establecimiento de filiales"²⁶. Sin embargo, la mayor presencia de capitales externos, precisamente en los sectores de la industria manufacturera que se habían desarrollado en el ambiente de la Segunda Guerra Mundial y por el impacto positivo en la dimensión del mercado interno que tuvieron las reformas instrumentadas durante el gobierno de Cárdenas, se explica también por la convergencia con los intereses de ciertos grupos de capitales del país. Estos capitales defienden desde esos años la apertura de la economía nacional y la posibilidad de entrada indiscriminada de capitales externos. Gracida sostiene que: "en este caso se encuentran los antiguos industriales, los exportadores de materias primas, los comerciantes que detentan el control del comercio exterior y los banqueros, quienes además de temer las represalias del vecino país del norte ante una política proteccionista, se muestran preocupados por la eventual caída del comercio externo y el incremento en los costos de producción"²⁷.

Desde nuestro punto de vista una estrategia plenamente industrialista

²⁶ Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales en México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 251.

²⁷ Elsa Gracida, *op. cit.*, p. 104.

hubiese implicado en ese momento construir una estructura de precios distinta a la que prosperó y también otro modo de reparto de la ganancia que en conjunto no bloquearan la industrialización del campo. Un ejemplo de esta realidad se da en el caso del precio de la tonelada de maíz. De 1946 a 1955 el precio de este grano tiene una caída en términos reales del 14 por ciento. Es hasta 1961 que recupera el precio que tuvo en 1946.²⁸ La industrialización del campo no avanza, como tampoco se desarrolla una fuerte base para que crezca la industria de bienes de capital. La presencia estatal se multiplica considerando estos hechos.

Los ejemplos de inversión estatal resultado del rescate de inversiones privadas fallidas en la producción de bienes de capital pueden multiplicarse. En 1957, con algo más de dos años de estar funcionando la empresa Diesel Nacional pasa totalmente a manos estatales. Los inversionistas privados decidieron salir de la empresa por las cuantiosas pérdidas que se habían acumulado. En 1959, la firma Toyota de México tiene importantes pérdidas, ante lo que Nafinsa decide comprar las acciones al grupo japonés, se crea así Siderúrgica Nacional. Años después, AHMSA compra el 65 por ciento del capital de la consolidada.²⁹

Las grandes fortunas del país están ocupadas en otros negocios, pero incluso todo indica que la propia inversión extranjera no tiene particular interés en participar en la industria de bienes de capital. El proteccionismo en materia comercial que caracterizaba la política económica y que incluso fue defendido por representantes de organismos empresariales tenía por principal destino la

²⁸ A precios constantes de 1954 la tonelada de maíz cuesta 534 pesos en 1946, mientras que en 1955 tiene un precio de 463 pesos. Las cifras se calcularon con base en La economía mexicana en cifras 1972, *op. cit.*, p. 106.

²⁹ Véase Elsa Gracida, *op. cit.*, pp. 131 a 133.

producción de bienes de consumo. Los datos permanecen sin cambio en este renglón hasta años después de iniciada la crisis de larga duración, en los años setenta. Fajnzylber observa que “la transnacionales, como consecuencia del reducido nivel de protección para la importación de estos bienes, de franquicias tributarias y crediticias y de las ventajas pecuniarias que pueden obtener en la valoración de los equipos como parte del capital, no han considerado, aparentemente, como prioritarias las inversiones en este sector en México”.³⁰ Así, la presencia estatal en la economía no resulta de un plan preestablecido. Por el contrario crece considerando las propias formas en que los inversionistas privados están desplegando sus capitales. Esto incluye a los capitales extranjeros. Sin duda en algunos casos la presencia estatal se relaciona también con la acción de otros grupos sociales y resulta de diversos tipos de conflictos. Desde esta perspectiva, cuando la acción del Estado en la economía se ha multiplicado y se establecen todo tipo de empresas estatales la interrogante correcta es que sucede en el tejido social, que conflictos atraviesan a la sociedad que están llevando a esas formas de gestión estatal que pueden ser calificadas como extremas.

En un amplio estudio sobre la industrialización en México en los años de 1890 a 1940 Stephen H. Haber concluye que en los años del porfiriato existió un proceso de industrialización que se caracterizó por ser altamente intensivo en capital. El autor sostiene que “La tercera característica importante de las primeras experiencias industriales de México fue que no generaron un proceso de crecimiento económico autónomo. En contraste con lo ocurrido en Estados Unidos

³⁰ Fernando Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, Editorial Nueva Imagen, Mexico, 1983, pp. 159-160. Citado por Elsa Gracida, *op. cit.*, p. 133.

y Europa occidental, la producción de bienes de consumo no estableció eslabones hacia atrás ni hacia delante con nuevos procesos y productos".³¹ Esto implicó que la tecnología utilizada fuera de enorme escala, con un alto grado de integración horizontal y vertical. Además el proceso de financiamiento de la acumulación tuvo fuentes limitadas, el sistema bancario y de crédito era embrionario y tan solo un pequeño sector de comerciantes financieros podía participar. Así aparece la tercer característica del proceso, una alta protección y subsidio por parte del gobierno.

Años después, cuando la industrialización vuelve a avanzar, en la segunda guerra, algunos de los signos que caracterizaron el proceso durante los años del porfiriato nuevamente se hacen presentes y antes que innovar, establecer encadenamientos productivos y alcanzar un desarrollo tecnológico autónomo, los empresarios de la industria buscan el proteccionismo y colocar sus recursos con alta rentabilidad. El signo comercial financiero de esta elite vuelve a predominar y con ello se fortalece la gestión estatal en el proceso económico.³² Hasta donde esta condición en los grupos empresariales de México se vuelve a repetir en los años recientes es una interrogante que parece que encuentra respuestas positivas en los años del auge petrolero, como posteriormente cuando se acepta la firma del tratado de libre comercio de América del Norte.

Así, la experiencia histórica establece diversos ejemplos sobre el avance de

³¹ Stephen H. Haber, *Industria y subdesarrollo*, Alianza Editorial, México, 1992, p 240. El autor continúa su argumentación señalando algunos ejemplos y dice "...la manufactura de textiles no alentó el desarrollo de una industria para la producción de maquinaria textil, lo que habría creado una demanda de industrias de maquinaria, herramientas y acero especializado, las cuales se hubiesen extendido a su vez a la fabricación de otros bienes de capital, como había ocurrido en las economías industriales avanzadas. En lugar de ello, hubo una sola oleada de inversión industrial intensa aproximadamente entre 1890 y 1907, y luego un largo periodo de innovaciones e inversiones limitadas". (Stephen H. Haber, *op. cit.*, pp. 240-241).

³² Véase Stephen H. Haber, *op. cit.*, pp. 242-246.

la gestión estatal precisamente para suplir los déficit de la acción empresarial, no obstante que domine una propuesta como la de la doctrina de la austeridad. Recordemos aquí que el mayor rescate de la banca en Chile por cuenta del Estado se realizó por un régimen neoliberal extremo, el del general Pinochet. Pero veamos como avanzo la ideología antiestatal en la región.

4.2 ESTADO Y LIBERALISMO EN AMERICA LATINA. SOBRE LOS LIMITES HISTORICOS Y LA CUESTION DE LAS IDEAS.

En páginas previas se destacó la política económica efectuada por el gobierno de Brasil desde el principio de los años treinta. La gravedad de la crisis internacional, la fuerza de la depresión y la defensa de los intereses de los grupos dominantes o emergentes implicó la aplicación de una política económica que se alejó de la ortodoxia de la época. Furtado al analizar el proceso en Brasil estableció que "la política de defensa del sector cafetalero en los años de la gran depresión se concreta en un verdadero programa de fomento del ingreso nacional".³³ Agregando que lo realizado implicaba que se estaban construyendo las famosas pirámides que años después preconizaría Keynes.

Prebisch plantea también que en Argentina se aplican elementos heterodoxos. Reflexionando sobre su labor en tanto subsecretario de Finanzas y después como banquero central sostiene que "en los años treinta recomendé medidas antinflacionarias ortodoxas para eliminar el déficit fiscal y reprimir las

³³ Celso Furtado, Formación económica del Brasil, *op. cit.*, p. 196.

tendencias inflacionarias, pero al mismo tiempo me alejé de la ortodoxia cuando hube de afrontar un grave desequilibrio de balanza de pagos y aconsejé una resuelta política de industrialización y otras medidas orientadas a ese fin".³⁴ La polémica no se dio únicamente en América Latina. Una muestra de ello esta en los Estados Unidos y el debate que acompañó la instrumentación de la política ejecutada por el gobierno de Roosevelt. La propia elección presidencial pone de manifiesto la disputa, pues existe el discurso liberal de Hoover que resulta derrotado. Seguir la discusión en torno a la ley Glass Steagall permitiría ilustrar nuevamente la disputa que desde diversas posiciones se realiza en este momento en los Estados Unidos. El liberalismo en esta lógica debe ser derrotado. La instrumentación de la propuesta del gobierno de Roosevelt implicó a los grandes capitales de es país. De Bernis destaca el hecho señalando que "...grandes compañías oligopólicas, altamente concentradas, líderes reconocidos en su rama, se sienten los interlocutores naturales del Estado para discutir con él las reglas propias a garantizar la coherencia económica nacional, los salarios, los precios y por consiguiente las ganancias, el presupuesto estatal, la posibilidad de disponer de capitales públicos a una tasa privilegiada, los procedimientos que puedan evitar los errores de inversión, la tasa deseable de inflación, la organización de los mercados, los controles en las fronteras, etc".³⁵ No existen así automatismos. Incluso la salida de la crisis no acontece por igual en el

³⁴ Raúl Prebisch, "Cinco etapas de mi pensamiento sobre desarrollo", *El Trimestre Económico*, núm. 198, Fondo de Cultura Económica, México, Abril-junio, 1983, p.1077. Citado por Héctor Guillén, *La contrarrevolución neoliberal*, Editorial Era, México, 1997, p. 74.

³⁵ Gerard de Bernis, "¿Se puede pensar en una periodización del pensamiento económico?", *Problemas del Desarrollo*, núm. 110, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Julio-Septiembre de 1997, p. 73.

conjunto de países, en otros las fuerzas del liberalismo continúan actuando y tomando las decisiones y en otros más las salidas implican un estatismo extremo, pero también el nazismo.³⁶

En los círculos académicos Joan Robinson narra las discusiones entre los profesores de Cambridge y los de Oxford. La presencia en este último grupo de Hayek y su participación en el debate precisamente en pleno apogeo de la controversia sobre las obras públicas.³⁷

La superación de la crisis de larga duración y el establecimiento de un sostenido proceso de acumulación, incluso la adopción de diversos postulados adjudicados a Keynes en el ejercicio de la política económica no suprimió las diferencias. Las propuestas ortodoxas extremas continuaron ejerciendo gran influencia en ciertos círculos intelectuales y aun en algunas instituciones públicas o en esferas de organismos internacionales.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) tuvo desde su origen una actuación en la que sostenía que los déficits en la balanza de pagos y la inflación eran producto de un exceso de demanda, resultado ésta de erróneas políticas cambiarias, monetario-crediticias, fiscales y salariales. América Latina se relacionó con las primeras misiones de este organismo en los años cincuenta prevaleciendo esta óptica. En páginas previas se destacó que en esos años se instrumentaron los primeros programas estabilizadores en algunos países del área. Como lo señalan Lichtensztejn y Baer en su estudio sobre Fondo Monetario Internacional y

³⁶ Véase Francois Perroux, *L' europe sans rivages*, Paris, 1952.

³⁷ Véase Joan Robinson, "La segunda crisis de la teoría económica", *Contribuciones a la teoría económica moderna*, Siglo XXI Editores, México, 1979.

el Banco Mundial, para el FMI, el comercio mundial debería desarrollarse como una condición para mantener un elevado nivel de empleo e ingreso y los desequilibrios cíclicos de un país se compensarían a lo largo del tiempo. Según esta visión, en las relaciones económicas internacionales prevalece la tendencia al equilibrio y la condición para que los países transiten por este sendero es que “el tipo de cambió no debería significar ninguna barrera a la realización normal y equilibrada de dichos intercambios. Por ello, la permanencia de un déficit, en el fondo, demuestra una sobrevaluación de precios y costos relativos”.³⁸

Lichtensztejn y Baer insisten en que establecer la visión del FMI implica considerar los trabajos de algunos autores que el mismo FMI ha auspiciado. Así, si en materia de las relaciones internacionales los déficits en balanza eran el resultado de una inadecuada política del tipo de cambio, el desequilibrio interno resultaba de un exceso de demanda.³⁹ “En consecuencia, las bases de un sistema de relaciones económicas internacionales equilibradas radicarían en definitiva, según el FMI, en el equilibrio interno de cada uno de los países, basado en un control del lado de la demanda agregada al que se incorporaba el ajuste cambiario”.⁴⁰ Así en los mismos años en que prevalece el orden de Breton Woods y que todos aceptan la propuesta de que las ganancias de hoy producirán las

³⁸ Samuel Lichtensztejn y Monica Baer, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, Editorial Nueva Sociedad y Centro de Estudios Transnacionales, Uruguay, 1986, p. 67.

³⁹ Los trabajos que insisten en que ninguna devaluación permite alcanzar una política de equilibrio externo sino se contrae el gasto nacional son conducidos en el FMI por E. M. Berstein. Alexander los difunde en sus trabajos sobre el enfoque de absorción, en los que se vincula desequilibrio externo con desequilibrio interno, este último fruto de un exceso de demanda. J.J. Polak confirma este enfoque sosteniendo que los problemas de balanza de pagos están asociados con causas inflacionarias. (Véase Samuel Lichtensztejn y Monica Baer, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, *op. cit.*, pp. 68-69).

⁴⁰ Samuel Lichtensztejn y Monica Baer, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, *op. cit.*, pp. 69.

inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana otros enfoques permanecen y aún se aplican en algunos países.

En el espacio académico la reivindicación extrema del mercado y en él de la fuerza del individuo prácticamente no se abandonó. Hayek publicó en el año de 1943 su texto *The Road of Serfdom*. En dicho libro –nos dice Héctor Guillén– “ el mensaje hayekiano era claro: es necesario regresar al sendero abandonado, no hay que olvidar que la evolución social en general tiende a liberar al individuo de los lazos tradicionales y de las obligaciones que le impiden su actividad cotidiana. No hay que perder tampoco de vista –decía Hayek– que los esfuerzos espontáneos y libres de los individuos pueden determinar un sistema complejo de actividades económicas”.⁴¹ En los negocios no se puede sustituir el mecanismo impersonal y anónimo del mercado por una dirección colectiva y consciente. Desde estas ideas generales Hayek presenta una propuesta de orden social fundado en el mercado y con la condición de que todos los participantes respeten las señales que los precios están dando. Las ideas de Hayek se encuentran en elaboración desde la época en que el liberalismo domina y apertura y libre movilidad de capitales son los datos destacados. Nos referimos a los años veinte.⁴²

Sin embargo, la labor de Hayek desborda con mucho el simple trabajo académico. Al poco tiempo de que terminó la Segunda Guerra Mundial, cuando Europa estaba aún desbastada buscando encontrar los medios para no caer en

⁴¹ Héctor Guillén, *La contrarrevolución neoliberal*, op. cit., p. 14.

⁴² Hayek publica en 1928 *Intertemporal price equilibrium and movements in the value of money*. Después, durante los años treinta publica *On "neutral money"*, *Monetary theory and the trade cycle* y *Prices and production*, en ese orden. Finalmente antes de publicar *The Road of Serfdom*, publica en 1941 *the pure theory of capital*.

una depresión y hacía poco tiempo que la Conferencia de Bretton Woods se había celebrado y se había adoptado el plan White, Hayek convocó a una reunión.⁴³ El sitio elegido fue Mont-Pèlerin en Suiza, el objeto discutir los principios del orden liberal y los medios para preservarlo. La invitación incluye a destacados economistas liberales como Friedman, Von Mises, Robbins y Machlup. Otros invitados fueron Popper y Aron. Como destaca Héctor Guillén este grupo tiene razones para festejar su éxito. Las reuniones han continuado, constituyéndose una sociedad que estuvo presidida por Hayek hasta 1960 e incluye a unos cuatrocientos miembros de treinta países.⁴⁴

En los años cincuenta y sesenta el trato de los gobiernos de América Latina con el FMI se dio en diversas ocasiones. Sin embargo, como se destaca en capítulos previos, la adopción de medidas estabilizadoras se abandonaba reiteradamente. En la zona la influencia de otras propuestas sobre la conducción de la política económica era notable. Incluso México no tiene en esos años trato de este tipo con el FMI. Las misiones del fondo y la firma de las denominadas cartas de intención son un dato que el país conoce y vive en carne propia hasta los años setenta, precisamente una vez que el régimen de paridad fija, establecido desde finales de los años cincuenta, se abandonó.

Sin embargo, junto a la labor del FMI en diversos países de América Latina, existía la propia acción del gobierno de los Estados Unidos y la que llevan

⁴³ El plan Keynes fue rápidamente desplazado, sin duda estaba lejano a expresar los intereses norteamericanos. Al respecto Triffin agrega además: "No podemos dejar de señalar el hecho de que el Plan Keynes, prácticamente desde el propio comienzo de las negociaciones, se archiva casi sin estudiarse. No es ningún secreto que el Banco de Inglaterra acogió con bastante frialdad los puntos de vista de Keynes". (Robert Triffin, The evolution of International Monetary System, Princeton Essays International Finance, 1964, p. 106; citado por S. Lichtensztejn y M. Baer, *op. cit.*, p. 26).

⁴⁴ Véase Hector Guillén, La contrarrevolución neoliberal..., *op. cit.*, p. 72.

adelante algunos miembros de la escuela de Chicago. El objeto de crítica de los miembros de la escuela de Chicago era entre otros el propio pensamiento de Prebisch. Sin embargo, fueron más radicales y recomendaron al gobierno de Estados Unidos el abandono de todo régimen de ayuda para el crecimiento. Las transferencias debían ser suprimidas y lo que debía fomentarse era el libre mercado. Además de esto, siguieron el consejo del embajador norteamericano dado a propósito de que hacer con México en los años veinte. Invadir o romper relaciones no es una solución a largo plazo. Propiciar que los miembros de las elites que gobernarán el país se eduquen en Norteamérica y comprendan sus valores y los compartan es mejor estrategia. Así, por ejemplo se estableció un programa de becas entre la Universidad de Chicago y la Católica de Chile. Todo sucedía en la cueva del león, en el país que era sede de la CEPAL.⁴⁵

Es precisamente en Chile donde se lleva adelante de una forma radical una primer propuesta de carácter neoliberal. Por cierto que las tensiones sociales habían llegado a puntos cruciales en otros países de América Latina antes, por ejemplo en Brasil, cuando en el año de 1964 los militares derrocan al gobierno de Goulart. Una vez en el gobierno los militares imponen una política que contiene sin duda elementos de la ortodoxia neoliberal, en particular al principio se aplica una política para que caigan los salarios reales y el empleo. Sin embargo, no se prescinde de la acción del Estado e incluso desde 1967 el contenido fundamental de la estrategia económica es promover una alta tasa de crecimiento. En ningún momento se procede a desmontar el sector de empresas públicas y por el

⁴⁵ *Ibid*, p. 81-82.

contrario se utiliza el recurso de la inversión pública para mantener la dinámica de crecimiento. Las empresas públicas fueron un medio para hacer avanzar la industria pesada, siempre como soporte de los negocios privados. La aplicación de una apertura gradual en materia de comercio exterior es también un dato de la política económica.⁴⁶

Frente a la situación de Brasil la política instrumentada en Chile resulta radical. En las páginas siguientes recuperaremos algunos elementos de esta política no con el fin de analizarlos en tanto datos del proceso económico. Aquí nos interesa destacar los principios que la orientan, la lectura de la sociedad que propone. En Chile después de cerca de veinte años de imponer una reforma de la economía y de la relación entre los diversos grupos sociales se ha constituido una visión del mundo que actualmente impregna todo el tejido social. Esta visión es la que ciertos grupos sociales desean que avance en los más diversos ámbitos de la realidad de América Latina. No es solo un problema de la economía, sino de cómo se construyen el conjunto de los hechos sociales. Hoy es común encontrar descalificaciones o una crítica a la acción estatal en muy diversos campos. En salud, seguridad social, educación o lo que se agrega la asociación entre corrupción y gestión estatal. Nos parece que el tipo de política instrumentada en Chile desde el inicio del régimen de Pinochet impulsa ese tipo de comprensión de los hechos sociales. Este dato es sustantivo para entender el alcance del proceso de privatizaciones y permite considerar otros aspectos del cambio en la gestión pública que, como se sostiene en este trabajo, incluso se ha profundizado en

⁴⁶ Véase John Shieahan, Patterns of development in Latin America. Poverty, repression and economic strategic, Princeton University Press, 1987, en particular el capítulo 8, pp. 179-203.

algunos campos de los hechos económicos. Veamos algunos elementos del proceso en Chile.

Cuando en Chile se instrumenta una política de ajuste hay dos hechos particularmente relevantes que la propician. La profundidad y extensión de la crisis política, que implicó como antecedente un gobierno que, por lo menos, se planteó la cuestión del desarrollo nacional vinculado a una mejora en las condiciones de vida de los más amplios sectores de esa sociedad. Pero también, se había producido un cambio en la economía internacional. Desde varios años antes una crisis semejante a la de los años veinte y treinta estaba en curso. Sin embargo, esta no se encontraba en un momento caracterizado por las tendencias deflacionarias. Mucho menos existía una depresión en curso. En los años setenta el despliegue hacia el exterior de ciertos capitales sumado al avance de los mercados privados internacionales eran dos hechos relevantes. Los gobiernos progresistas de los años treinta y las políticas que gobiernos de otro signo instrumentaron en esos años aparecieron, por tanto, en un momento distinto de la crisis de larga duración, descontando casos como el de México que tuvieron el antecedente de un gran movimiento social.

La propuesta económica del gobierno de Pinochet parte de enfrentar la inflación. Es este el problema económico mayor cuya causa prácticamente única o por lo menos sustantiva es atribuida al excesivo tamaño del sector público. Sin embargo, como sucede en otros países de América Latina años después, la inflación no cede. A este propósito es necesario recordar, por ejemplo, el caso de México en los años inmediatos a la crisis de deuda cuando se ensayan los denominados PIRE I y PIRE II, (programa inmediato de reordenación económica),

con los que tampoco cede la inflación.⁴⁷ Entonces el ajuste se profundiza, lo que implica para Chile mayor apertura. Las importaciones aparecen como un mecanismo para controlar la inflación. Por esa vía se continúa desregulando, por ejemplo el uso de la tierra urbana y la rural. También, se insiste en la necesidad de llevar adelante en todos los sectores la privatización de la economía. El espacio laboral se concibe ajeno a toda protección, pero también se desmonta el endeble estado del bienestar. Privatizar salud, seguridad social, educación, son todos pasos de la misma propuesta, que por tanto está reorganizando el conjunto de la vida social. Todo esto ha ocurrido en medio de un gobierno autoritario extremo.

Si en los primeros años de la dictadura, hasta 1979 había predominado la exclusión de las organizaciones de los trabajadores de toda negociación colectiva. A partir de ese momento se busca fundar un nuevo tipo de negociación en la empresa. El punto clave de la nueva propuesta es que los trabajadores no negocian desde una rama, a través de ninguna federación, sin reconocer ninguna representación más allá de la empresa. Desarticular su fuerza es un dato sustantivo. En materia de seguridad social se reconoce a los individuos. Son estos los que buscan con sus aportaciones y tomando sus propios riesgos construir su individual y específico fondo de pensiones. Ambas reformas son presentadas como un progreso, como un avance de la libertad de elegir. La idea de libertad económica busca extenderse para que se constituya en organizadora de todo el tejido social.

⁴⁷ Véase Gregorio Vidal, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, op. cit., en particular el capítulo dos.

En el año de 1979, el gobierno de Pinochet incluso anuncia su propuesta reorganizadora. Es el momento de llevar adelante las denominadas siete modernizaciones: la política laboral, la seguridad social, la educación, la salud, la descentralización regional, la agricultura y el aparato judicial. Con ello se busca “el predominio de la racionalidad y de una libertad perfeccionada para todos los ciudadanos en sus intereses más inmediatos” Pinochet declara que “él gobierno pasará en adelante a ser de modernización nacional”.⁴⁸

La predica de la libertad económica, su defensa se asienta en el mantenimiento de un gobierno fuerte. Incluso los impulsores de esta propuesta de reorganización social sostienen que “El mercado proporciona la libertad económica; y dado que las preferencias que en él se expresan son independientes de la autoridad política y, sin duda, de otras formas de coerción, entonces es el mercado el que sustenta la libertad individual, en un sentido más amplio que en uno estrictamente económico, de acuerdo a Milton Friedman”.⁴⁹

Pocos años después de que se avanzo en la llamada modernización nacional, cuando como resultado de las privatizaciones y de la extrema liberalización y apertura financiera se había alcanzado una alta concentración económica el fantasma de la crisis se presento con gran fuerza.

En el sistema financiero la concentración era particularmente fuerte, al punto de que en 1982 los dos mayores grupos económicos tenían el 30 por ciento

⁴⁸ El Mercurio, 12 y 16 de Septiembre, 1979; citado por A. Foxley, *Experimentos neoliberales en América Latina*, op. cit., pp. 102 y 103.

⁴⁹ A. Fontaine, “Más allá de Leviatán”, en Estudios Públicos no. 1, Centro de Estudios Públicos, Santiago, Diciembre, 1980. El mismo autor sostiene que “muy a menudo la descentralización requerirá el ejercicio de una autoridad fuerte capaz de superar los estorbos que obstaculizan el libre funcionamiento del mercado. (Véase A Fontaine, op. cit., citado por A. Foxley, *Experimentos neoliberales en América Latina*, op. cit., pp. 99 y 101).

del capital y reservas de todas las instituciones financieras. Existían múltiples créditos hacia las empresas del grupo, como a los accionistas de los mismos. Incluso en las administradoras de fondos de pensiones la concentración era mayor, dado que los dos principales grupos habían logrado el control del 75 por ciento del mercado. Sin embargo todo este poder y el dominio de la libertad económica no impidió que en enero de 1983 el banco central interviniera a diversos bancos que estaban en serios problemas. El siguiente paso de la historia fue que las más grandes empresas que pertenecían a los dos grupos mayores entraron en cesación de pagos, con lo que el Estado tomó el control de algunas de las mayores corporaciones privadas de Chile... En mayo de 1983, "...por medio de las instituciones intervenidas y los bancos estatales, el Estado maneja el 50 por ciento del crédito del sistema financiero. Paradójicamente –sostiene Foxley- el Estado nuevamente controla una fracción importante de la actividad productiva del país".⁵⁰

La intervención del Estado en el sistema financiero de Chile no fue un hecho súbito. En noviembre de 1981 la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras interviene cuatro bancos y cuatro sociedades financieras. En el año siguiente desarrolla una mayor fiscalización en todo el sistema, incluso en abril intervienen y acuerdan la liquidación de dos bancos. Finalmente, el 13 de enero de 1983 se intervienen cinco bancos, la Superintendencia designa inspectores delegados en otros y liquida dos bancos más.⁵¹ Mientras la presencia

⁵⁰ A. Foxley, *op. cit.*, p. 91.

⁵¹ Véase Patricio Rozas y Gustavo Marín, Estado Autoritario, deuda externa y grupos económicos, CESOC Ediciones ChileAmérica, Santiago, 1988, pp 178-184.

estatal en la banca y empresas relacionadas aumenta el discurso neoliberal se mantiene. Hay sí cambios en el gobierno; pero no en el discurso.

Un dato que Rozas y Marín documentan con amplitud es el de los llamados créditos relacionados, es decir aquellos créditos otorgados a empresas vinculadas patrimonialmente a los propietarios de los bancos que se están interviniendo. Al respecto agregan que estas representan a fines de 1982 "...el 50 por ciento de las colocaciones totales –créditos totales- con recursos propios en el caso del Banco de Santiago, 40 por ciento en los bancos Hipotecario y de Fomento Nacional y en el Hipotecario y Fomento de Chile , 34 por ciento en la Colocadora Nacional de Valores y 22 por ciento en el Banco de Chile".⁵² Los más importantes bancos de Chile en esos años, por sus montos de captación y crédito eran Banco de Chile y Banco de Santiago.

La intervención del gobierno chileno implicó que éste asumiera la deuda externa que los bancos habían contratado. Banco de Chile y Banco de Santiago eran los que tenían contratada una mayor cantidad de crédito en el extranjero. Los grupos controladores de estos bancos eran Vial y Cruzat-Larraín respectivamente, a su vez los mayores grupos económicos del país, ambos "...concentraron un endeudamiento externo financiero que alcanzó la suma de 3 mil 535 millones de dólares al 31 de diciembre de 1982. Esta suma representó el 60.7 por ciento de los créditos externos captados por los bancos privados nacionales, el 48.7 por ciento del endeudamiento externo financiero y el 20.6 por ciento de la deuda externa total de Chile a fines de ese año"⁵³ . Uno de los resultados de la crisis fue la

⁵² Patricio Rozas y Gustavo Marín, Estado Autoritario, deuda externa y grupos económicos, op. cit., p. 181.

⁵³ *Ibid.*, pp. 47-48.

desintegración de esos grupos, sus activos fueron comprados por otras firmas y consorcios que desde esos años comenzaron a tener un peso mayor en la economía chilena. La gestión estatal aparece así profundamente vinculada a la recomposición entre los grandes grupos económicos. Lo que se presenta en otras ocasiones en los más diversos países de América Latina. En muchos de ellos acompañando otras crisis bancarias y en otros como parte del proceso de privatizaciones. Sin embargo, la mediación estatal no está tan sólo presente en este momento.

Con el argumento de la necesidad de generar un mercado de capitales que permitiera una adecuada relación con la economía internacional, siempre enarbolando la divisa de la libertad económica y en este caso de comercio, se autorizan y promueven las denominadas sociedades financieras. Las sociedades están operando desde 1974, mientras –como recuerda Ricardo Lagos- el gobierno mantiene la propiedad o gestión de los bancos, conservando de esta manera uno de los resultados del gobierno de Allende. Lagos avanza su argumento sosteniendo que por la vía de distintos mecanismos administrativos se establecen claras ventajas para la operación y crecimiento de las sociedades financieras en relación a los bancos, que permanecían en manos del Estado. En el momento en que se procede a la privatización de la banca los compradores son los grupos que tenían presencia en las sociedades financieras y que por ellas habían logrado acrecentar su fuerza económica. Lagos concluye “De esta manera se establece el control del sector financiero por un grupo reducido de conglomerados económicos. Es a partir de este control del aparato financiero que los grupos económicos

acceden hacia otros sectores productivos, adquiriendo lo que ahora se denomina 'empresas con chimenea'.⁵⁴

La experiencia Chilena sobre la crisis bancaria no es con mucho única; pero tampoco la de generar los medios para que un sector de grandes financieros crezcan, mientras la banca controlada por el Estado no tiene las mismas condiciones de operación. Algo semejante sucede en México, precisamente después de 1982. En el caso de México, por ejemplo sólo se autorizó que fueran las casas de bolsa las que pudieran participar como postoras cuando se colocaban en el mercado los Certificados de la Tesorería (CETES) emitidos por el gobierno. Como se ha destacado en diversos estudios el asunto no es trivial, los CETES son los documentos más importantes en los mercados de dinero y capital en esos años y a las colocaciones primarias asisten solo las casas de bolsa y son estas las que representan y compran por cuenta de la banca que estaba en manos del Estado. El hecho es que cuando se procede a la privatización bancaria entre los compradores están destacados dueños y accionistas de las casas de bolsa.⁵⁵ Después también deberán organizarse operaciones de rescate de los bancos, con lo que lo estatal aparece con fuerza en todo el proceso. Sobre el punto regresaremos más adelante.

Las crisis bancarias y las crisis monetarias se han vuelto un fenómeno constante en los últimos años. La lista de países de América Latina que forma parte de este grupo es amplia. Según el FMI, en los años ochenta incluye aparte de Chile, a Argentina, Colombia, Uruguay y Venezuela. En los años de 1990 a

⁵⁴ Ricardo Lagos, prólogo al libro Estado autoritario, deuda externa y grupos económicos, *op. cit.*, p. 8.

⁵⁵ Véase Gregorio Vidal, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, *op. cit.*, pp...

1997 a México Brasil y Venezuela. Además, el FMI señala que mientras a finales de los años setenta y principios de los ochenta prevalecieron las crisis monetarias, en los últimos años prevalecen las crisis bancarias, precisamente en el periodo en que la liberalización del sector financiero esta ocurriendo en muchos países. Incluso, sostiene que en las llamadas economías emergentes es mayor la incidencia de las crisis bancarias Sin entrar a discutir en este papel que define a una crisis o a otra y las relaciones entre crisis y apertura, interesa destacar el alto costo que ha implicado enfrentar estas crisis.⁵⁶

El costo fiscal y cuasifiscal de la reestructuración del sistema financiero en las crisis bancarias de Chile y de Argentina en los años ochenta fue superior al 40 por ciento del producto. En el caso de México y considerando tan solo el periodo de 1994 a 1995 el costo es entre el doce y el quince por ciento del producto, mientras que en el Brasil fue entre el 4 y el 10 por ciento para los años de 1994 a 1996.⁵⁷ Las estimaciones actuales en el caso de México son de un 20 hasta un 30 por ciento del PIB.

Así, la predica de un neoliberalismo extremo no ha impedido que ante las dificultades económicas se haga valer toda la fuerza del Estado. En varios casos, la acción estatal ocurre precisamente cuando la fuerza del discurso neoliberal o de

⁵⁶ El FMI sostiene que la crisis monetaria ocurre cuando hay un ataque especulativo sobre una moneda lo que resulta en una abrupta devaluación o fuerza a la autoridad a defender la moneda con un uso grandes volúmenes de las reservas internacionales y una brusca elevación de la tasa de interés. La crisis bancaria se refiere a una situación en la que hay o puede producirse una corrida bancaria o una declaración de suspensión de pagos de los bancos, lo que induce a los gobiernos a intervenir para evitar que el proceso se extienda. De acuerdo al FMI existen también las crisis financieras sistémicas y las crisis de la deuda externa. (Véase IMF, "Currency and banking crisis: Characteristics and indicators of vulnerability", *World Economic Outlook*, Washington, may, 1998, pp. 110-142).

⁵⁷ El FMI hace la estimación con relación al producto interno bruto durante el periodo de la reestructuración. (Véase IMF, *World Economic Outlook*, *op. cit.*, pp. 117-118). Otra estimación para el caso de México se encuentra en Eugenia Correa, "Cartera vencida y salida a la crisis bancaria", *Crisis bancaria y carteras vencidas*, Alicia Girón y Eugenia Correa (compiladoras), La Jornada Ediciones, México, 1997.

la doctrina de la austeridad como lo identificamos desde las páginas iniciales de este texto, es mayor. Esta lectura no permite reconocer la nueva presencia estatal como una de las condiciones de la reestructuración en curso. Esta presencia estatal surge de las nuevas condiciones en que los grupos de grandes capitales están reproduciéndose y el tipo de fuerza que otros grupos sociales logran desplegar o mantener.

En páginas previas advertíamos que cuando surge el gobierno de Pinochet la banca privada internacional esta en pleno desarrollo. Para esa época los modernos sujetos que encarnan por excelencia lo que para ciertos medios de la prensa financiera internacional es la *globalidad*, los inversionistas institucionales, actuaban sujetos a diversas regulaciones y en espacios nacionales más o menos acotados. Así, los sujetos sociales que encuentran en la plena libertad de movimiento a nivel internacional del capital y en la desregulación los modos idóneos para continuar creciendo en fuerza aún no se habían desarrollado de forma destacada. Incluso las propias transnacionales necesitaban de un amplio esquema de inversiones, aún del despliegue productivo hacia el exterior y no de colocaciones y de participar en operaciones de arbitraje con divisas, para alcanzar ganancias altas o significativas. Hoy y desde hace algunos años es la hora de las fusiones y las compras hostiles para tomar el control de otros mercados y no de ampliar la capacidad de producción. Es esta realidad la que le da un contenido distinto al discurso liberal extremo, a la doctrina de la austeridad.

En los años veinte y hasta meses después de que se produjo el *crac* bursátil existió una oleada liberal. El propio FMI reconoce este hecho recientemente y sostiene que la política instrumentada en los últimos años

restablece las condiciones adecuadas para que los mercados se consoliden. El FMI afirma que “los años noventa representan una restauración de la tendencia hacia la integración económica de los mercados financieros globales que había sido evidente en el período del patrón oro y los años veinte, pero que fue interrumpido por la gran depresión, la Segunda Guerra Mundial y el sistema de controles del período de posguerra”.⁵⁸ Como se señaló en otro texto, en los años veinte existió un amplio proceso de exportación de capitales y la economía norteamericana contaba con amplios excedentes fruto de su comercio. Aún más, existía una acción desde el gobierno de los Estados Unidos para realizar este despliegue hacia el exterior.⁵⁹

El liberalismo también cobró fuerza en los años de 1866 y 1890, como al principio del siglo XIX. Son épocas en que surgen nuevas fuerzas que buscan desplazar a otras que comandan el proceso de reproducción económica.⁶⁰ La historia también registra que desde los *liberalismos* no se ha podido alcanzar un proceso de crecimiento sostenido y de largo plazo. El neoliberalismo y la doctrina de la austeridad son expresiones de la inestabilidad. Su presencia implica el mantenimiento y profundización de la incertidumbre. Sin embargo, como también sucedió en los otros momentos de la historia con su desarrollo la presencia estatal es modificada, transformada, surgiendo nuevas formas que incluso pueden permanecer cuando la tendencia al crecimiento de largo plazo vuelve a

⁵⁸ IMF, *International Capital Markets*, Washington, Noviembre, 1997, p. 27.

⁵⁹ Véase Gregorio Vidal, “Las transformaciones de los mercados de capital y el desarrollo de la crisis” *Revista Comercio Exterior* vol. 49, núm. 2, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Febrero, 1999, pp. 103-104.

⁶⁰ Véase Gerard de Bernis, “¿Se puede pensar en una periodización del pensamiento económico?”, *op. cit.*, en particular el apartado intitulado El liberalismo solo existe en los primeros momentos de los periodos de inestabilidad, pp. 64 a 80.

construirse. Es esta la lectura con la que abordaremos los procesos de privatización, antes destacamos algunos elementos de la nueva presencia estatal, el endeudamiento público, la deuda tanto interna como externa.

4.3 ESTADO Y DEUDA PUBLICA. LAS NUEVAS FORMAS DE AMPLIACIÓN DE LA ACCION ESTATAL

En el informe de 1997 del Banco Mundial, intitulado *El Estado en un mundo en transformación*, el organismo internacional destaca que en los 35 años transcurridos de 1960 a 1995 el tamaño del sector público en los países desarrollados se incrementó en dos veces. No existe por tanto una clara tendencia a la disminución del sector público en estos países, en particular en varios de Europa. El indicador utilizado es el gasto del gobierno central como porcentaje del producto. El hecho negativo según el Banco Mundial es que este incremento resulta de la expansión de las transferencias y las subvenciones. En particular destaca el peso sumamente alto del sistema de seguridad social, que desde esta lectura aparece como imposible de seguir sosteniéndose.

La estadística no revela el mismo comportamiento para el caso de los países en desarrollo. En los años de 1990 a 1994 el sector público tiene un tamaño menor. En particular en América Latina la reducción es más significativa, pues de representar el gasto público un poco más del 25 por ciento del PIB en el periodo 1980 a 1984, se reduce para los años de 1990 a 1994 a cerca del 22 por

ciento.⁶¹ Pero además, en América Latina crece con particular fuerza el peso de los pagos de intereses en el gasto total. En las crisis de México de 1994-95 y la más reciente del Brasil la cuestión de la liquidación de las colocaciones realizadas por capitalistas del exterior en títulos de deuda pública interna fue un hecho clave. Los Tesobonos mexicanos explicaron en gran parte la operación de rescate que llevó adelante el gobierno norteamericano. Un destinatario final de los créditos facilitados al gobierno de México, fueron los *inversionistas institucionales* cuyas oficinas matrices están en los propios Estados Unidos.

Al final del año de 1993 del total de valores gubernamentales en circulación, el 61.5 por ciento eran Cetes. En ese año había disminuido el peso de los Bondes en el total de los valores gubernamentales. Para el cierre de 1994 los datos son diferentes. Se incremento considerablemente el peso de los Tesobonos, al punto de representar el 55.7 por ciento del total de la deuda interna. Un año antes representaban el 3 por ciento (véase Cuadro 4.3).

CUADRO 4.3
VALORES GUBERNAMENTALES EN PODER DE RESIDENTES
EN EL EXTRANJERO
(Estructura porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ^p
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
CETES	19.7	48.0	58.0	65.1	11.2	76.2	90.1	90.7
BONDES	68.8	12.7	8.4	3.8	0.3	3.7	6.1	6.1
AJUSTABONOS	11.3	34.9	32.3	25.5	3.4	14.4	3.8	1.3
TESOBONOS	0.1	4.5	1.4	5.6	85.1	5.7	-	-
UDIBONOS	-	-	-	-	-	-	0.1	1.9

^p Cifras preliminares al mes de junio.

Fuente: SHCP, Informe de Gobierno, p. 85

⁶¹ Véase Banco Mundial, *El Estado en un mundo en transformación. Informe sobre el desarrollo mundial 1997*, Washington, 1997, pp. 24-25.

Según información del Banco de México al final de 1994 los residentes en el extranjero tenían en sus manos un total de 17 mil millones de dólares en Tesobonos, lo que representaba el 85 por ciento del total de valores gubernamentales en poder de residentes extranjeros (véase Cuadro 4.3). Esta cifra, siempre según información del instituto central, equivale a la casi totalidad de Tesobonos que existía en el mercado. Al final de 1994 el saldo de Tesobonos y Pagafes era de 109 mil millones de pesos y los Tesobonos en manos de residentes extranjeros pagados al tipo de cambio para obligaciones en moneda extranjera sumaban algo más de 91 mil millones de pesos. Un año después, la situación era radicalmente diferente, los valores gubernamentales en poder de residentes en el extranjero sumaban 3200 millones de dólares, de los que el 76 por ciento eran Cetes.

En síntesis, existe una fuerte modificación en la composición de los valores gubernamentales en poder de residentes extranjeros que acompaña el proceso de apertura de la cuenta de capitales y que es sin duda una razón para que el gobierno de los Estados Unidos organice la operación de préstamos de emergencia a México en el año de 1995. Salvado el problema, subsiste la apertura en la cuenta de capitales, los fondos de cobertura y de pensiones y otros semejantes pueden colocar recursos en títulos del gobierno mexicano. Pero además, entre las condiciones o las modificaciones que se tuvieron que realizar en México para enfrentar la crisis monetaria y bancaria están diversas medidas de apertura y desregulación en los mercados de dinero y capital. Como se analiza más adelante, después de 1994 la propiedad de los bancos que recientemente se

habían privatizado se modifico en gran medida y recientemente la apertura para que participe el capital extranjero como propietario de la banca es total.

Como en el caso del problema de la deuda pública externa en los años ochenta, otra vez enfrentar esta dificultad implicó una transformación en el modo de constitución de los circuitos monetarios y financieros y en la propiedad de un cierto número de activos.

En el año de 1998 y 1999 toco el turno al Brasil, que como se destaco líneas atrás, avanza en el mismo camino de México. Defensa de una paridad del real frente al dólar a partir de una banda y la emisión de títulos gubernamentales a tasas sumamente altas primero y posteriormente la de documentos denominados en dólares. El siguiente paso, utilizar las reservas para proceder a su liquidación y también diseñar programas de rescate financiero. La deuda pública federal del Brasil ha estado creciendo con gran fuerza en los últimos años. Los títulos públicos federales emitidos a diciembre de 1993 alcanzan la cifra de 11 mil millones de reales. En 1994 suman casi 60 mil millones de reales, que por la alta inflación del año no implican un incremento en términos reales. Sin embargo en los años siguientes la inflación baja y la deuda pública continua creciendo con gran celeridad, alcanzando incrementos anuales reales de 24 por ciento y de 83 por ciento en 1996 y 1997 respectivamente. En diciembre de 1998 los títulos federales emitidos suman 343 820 millones de reales, lo que equivale a 297 mil millones de dólares al tipo de cambio oficial de ese momento, es decir el 31 por ciento del PIB.⁶²

⁶² Véase Boletim do Banco Central do Brasil, Abril, 1999 (publicación electrónica).

Como aconteció en México durante los años de 1991 a 1993 y una parte de 1994, un importante monto de los capitales que ingresaron del exterior fue como colocaciones de portafolio. Desde el tercer trimestre de 1998 estos disminuyeron y el egreso fue muy superior al ingreso. En el tercer trimestre de 1998 las colocaciones de portafolio alcanzaron la cifra de 6 mil 700 millones de dólares. Pero los retiros y egresos del país fueron del orden de los 15 mil cuatrocientos millones de dólares (véase Cuadro 4.4).

CUADRO 4.4

BRASIL. FLUJOS DE CAPITAL EXTRANJERO
(Millones de dólares)

Concepto	1994	1995	1996	1997 *	1997 *		1998 *				1999 *
					III	IV	I	II	III	IV	I
Entradas	25,142	24,838	26,078	39,552	11,108	9,515	10,239	10,442	6,708	4,441	5,103
Salidas	17,862	22,544	20,038	34,252	9,222	12,283	5,452	6,978	15,422	5,830	4,953

* Cifras preliminares.

Fuente: Boletim do Banco do Brasil, Junio 1999, publicación electrónica.

Como en el caso de México, uno de los agentes económicos particularmente activos en la colocación de recursos en documentos y títulos del gobierno y las empresas del Brasil son los *inversionistas institucionales*. Para finales de 1995 los *inversionistas institucionales* extranjeros tenían colocaciones en títulos y papeles de empresas y del gobierno de Brasil por un saldo de 18 mil 650 millones de dólares. En los años siguientes cuando el país está captando gran cantidad de recursos del exterior estos saldos se incrementan considerablemente.

En septiembre de 1997 alcanzan la cifra de 42 mil millones de dólares. En adelante existe una baja, no obstante lo cual son 30 mil millones de dólares para finales de julio de 1998. De agosto a finales de 1998, cuando hay una sistemática salida de capitales del país y un uso de las reservas para mantener la paridad del real, la disminución en el saldo es de caso 13 mil millones de dólares. Finalmente, en el mes de enero de 1999, cuando se produce la devaluación del real, el saldo de las colocaciones de *inversionistas institucionales* extranjeros disminuye en otros 6 mil millones de dólares.⁶³ La venta de activos financieros y de otras empresas del país se ha acentuado. Igualmente se han instrumentado programas a cargo del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) para apoyar financieramente a las empresas ante los problemas de endeudamiento que tienen.

Al final de los años setenta y principios de los ochenta las economías más desarrolladas de América Latina -como se destacó en capítulos previos- tuvieron un papel relevante contratando créditos en el euromercado. Después se produjo la crisis de deuda y las economías del área debieron aplicar programas de ajuste pero sin dejar de servir la deuda externa. En los años recientes, cuando nuevos agentes financieros tienen un papel relevante en los mercados privados internacionales, nuevamente las mayores economías de América Latina reciben capitales y el endeudamiento público crece. La deuda pública se mantiene como un dato a lo largo de todo el proceso de transformación económica modificándose ése perfil. En unos años fueron créditos sindicados, después bonos y títulos públicos y más recientemente documentos emitidos en los mercados del propio

⁶³ Véase Carteira de ativos de investidores institucionais estrangeiros, Boletim do Banco Central do Brasil, varios números (publicación electrónica).

país que pueden ser adquiridos por bancos comerciales y de inversión e *inversionistas institucionales* del exterior. El Estado modifica su presencia en la economía, pero la conexión con los rendimientos para los grandes financieros internacionales no cede, por el contrario se multiplica y en algunos casos ha implicado programas de rescate muy distantes del operar de los mercados.

En el mundo de la plena libertad en los movimientos del capital hay momentos en que esta no ha podido mantenerse si no se organizan rescates con fondos públicos. La fuerza del Estado no se extingue de la vida económica sino que sé esta utilizando de nuevas formas, que por cierto no han logrado generar una tendencia al crecimiento del largo plazo, como se ha reiterado desde páginas previas.

5. SOBRE LAS PRIVATIZACIONES EN AMERICA LATINA

Actualmente, el convencimiento de que las empresas estatales deben pasar a manos del sector privado se comparte por el conjunto de los gobiernos de la zona. No obstante, como se analiza en este capítulo el proceso de privatización ha tenido notables diferencias. Incluso como se destaca en el último apartado del capítulo, en la mayoría de los países el sector de generación y distribución de electricidad es considerado hasta muy recientemente como un campo en que debe realizarse la privatización. La variedad en este caso, como en otros más, es Chile que desde principios de los años ochenta reorganiza su sector eléctrico e inmediatamente después inicia su privatización, así en 1989 las empresas de generación y distribución de la electricidad estaban privatizadas.

Como en este sector, en otros más han existido notables diferencias, características específicas y reconsideraciones sobre el curso de las privatizaciones. Por ello, documentar el proceso de privatizaciones después de casi diez años en que aparece como una tendencia sustantiva en la transformación del Estado en la región, puede significar tener que establecer una gran cantidad de datos y referencias. En las siguientes páginas se exponen aquellos procesos que se consideran más relevantes para comprender algunos cambios en la composición de las grandes empresas. En el curso de la exposición de estos procesos, se destaca su estrecha relación con los cambios en la

propiedad de las empresas que, desde hace más de un lustro, han venido teniendo particular significación en el conjunto de la economía internacional. Sin duda este proceso es determinante para comprender cómo se están reestructurando las grandes empresas por el mundo y especialmente en América Latina. En este capítulo, únicamente se avanza en el análisis de algunas de las referencias específicas que vinculan la las privatizaciones con los cambios en la estructura de la propiedad de las empresas. Asunto que es el tema del capítulo final del texto.

5.1 EL PROCESO DE PRIVATIZACIONES

Como se ha destacado desde las páginas iniciales de este estudio, el fenómeno de la privatización ha venido cobrando gran significación modificando no solamente el papel de los Estados nacionales en el proceso de acumulación de capital, sino también la estructura productiva y de la propiedad en muchas e importantes ramas económicas; reestructurando y conformando consorcios e incluso las propias estructuras financieras y los mercados de capital.

En el curso de unos cuantos años, sectores económicos fundamentales como telecomunicaciones, aeronáutica, siderúrgica, producción de electricidad y varios otros han sido transformados en todo el mundo y nuevos agentes económicos están desempeñándose en el área de las políticas económicas en ejecución. Varias de las grandes firmas transnacionales han modificado sus

estrategias de inversión y el modo de ubicarse en los mercados ante los cambios involucrados en las privatizaciones.

En América Latina el proceso dio inicio, no sin un cúmulo de conflictos y contradicciones, pero trastocando desde el inicio los términos de la acumulación, en la medida en que en la etapa de la posguerra, las economías de la región se organizaron teniendo un alto grado de presencia estatal a partir, entre otros elementos, de empresas públicas. Incluso, como se destacó en capítulos previos, la puesta en práctica de procesos de privatización tuvo en varios países como antecedente inmediato una ampliación de la gestión estatal en la economía y la realización de diversas nacionalizaciones. Aún más, el proceso de privatización de las empresas públicas está ampliamente separado en el tiempo entre algunos de los países de la región. Como se destacó en el capítulo 4, es en el caso de Chile donde, además de avanzar primero en las privatizaciones, estas son parte de una propuesta de reforma económica más amplia que busca modificar el conjunto de relaciones entre los grupos sociales. Este es el contexto en que las privatizaciones se están llevando a cabo actualmente, el que se identifica con la propuesta que impulsan las fuerzas constitutivas del Consenso de Washington.

El punto fue destacado desde años atrás por Eliana Cardoso, cuando afirma: "La verdadera fiebre privatizadora que se registra en América Latina se afina tanto en el fracaso de las políticas de intervencionismo estatal y de la industrialización sustitutiva como en el estancamiento de la mayoría de los países latinoamericanos y los graves déficit presupuestarios que afectan a sus

gobiernos”¹. Cardoso sostiene además que la necesidad de reformas es ampliamente compartida y que “...existe una gran cantidad de estudios que examinan detalladamente los fracasos de la intervención gubernamental.”² Pero además, pone el acento en dos cuestiones: a) las privatizaciones no son la panacea, debe producirse un proceso de reforma económica para que alcancen, según su concepción, un efecto altamente positivo, y, b) lo hecho en América Latina hasta esos años tiene notables diferencias.

La necesidad de realizar las privatizaciones como parte de una reforma más amplia es discutida con fuerza por el Banco Mundial en su Informe de 1997.³ En el documento el Banco Mundial insiste en la necesidad de avanzar en las reformas de segunda generación e incluso en realizar reformas en los sistemas electorales y de partidos, en el régimen político y la estructura de los diferentes poderes del Estado, en el sistema de administración de justicia, por citar algunos campos.⁴ Sobre las privatizaciones específicamente sostiene: “Si bien su importancia en la estrategia para la promoción del mercado puede variar de un caso a otro, muchos países en desarrollo que desean reducir la magnitud de su desmesurado sector estatal deben conceder máxima prioridad a la privatización. Un proceso de

¹ Eliana Cardoso, “La privatización en América Latina”, *¿Adonde va América Latina?*, Joaquín Vial (compilador), Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica Editor, Santiago, Chile, 1992, p. 81.

² *Ibid*, p. 85. Los textos de Anne Krueger a los que se refiere la autora son: “Government Failures in Development”, *The Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 1990, Summer.; y, “Theory and Practice of Commercial Policy: 1945-1990”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 359, 1990. Krueger afirma en el primer texto: “Es indudable que en muchos países el fracaso del gobierno sobrepasó significativamente al fracaso del mercado”.

³ Véase Banco Mundial, *El Estado en un mundo en transformación, Informe sobre el desarrollo Mundial 1997*, Washington, 1997.

⁴ Véase Banco Mundial, *El Estado en un mundo en transformación, op. cit.*, capítulos 9 y 10, intitulados “El desafío de emprender y consolidar las reformas” y “El camino hacia el cambio”, respectivamente.

privatización bien administrado produce grandes beneficios económicos y fiscales".⁵

Conforme los años noventa han pasado las privatizaciones en América Latina se multiplican, al punto que en el conjunto de los países parece haber ganado fuerza la propuesta de trasladar a empresas privadas las más diversas actividades que antes estaban en manos de los Estados. A la infraestructura, le sigue la creación de fondos privados para administrar los recursos para las pensiones de la población, la venta o concesión al sector privado de ciertos servicios de salud y aún se ensayan diversas formas para lograr que sectores del aparato educativo sean gestionados considerando fondos privados. CEPAL destaca el hecho, incluso señalando que la difícil situación económica de 1998 no implicó que la reforma estructural se viera frenada. En el caso de las privatizaciones, durante 1998 se registro un nivel calificado de sin precedentes, que incluyó a las economías más pequeñas, como las de Centroamérica y actividades como los propios correos.⁶

Los activos privatizados han sido una constante durante los años noventa, destacando el incremento alcanzado en el periodo de 1996 a 1998. En 1997 las ventas o transferencias al sector privado fueron de 29 513 millones de dólares, lo que implicó que se duplicara la cifra con relación al año de 1996.⁷ En suma esto significa ingresos por cerca de 85 mil millones de dólares que superan el monto

⁵ *Ibid*, p. 7.

⁶ CEPAL reporta en Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe de 1998, que las privatizaciones alcanzaron la cifra de 40 mil millones de dólares, si bien la mayor parte, el 90 por ciento se concentro en Brasil. Entre las actividades se incluyeron por ejemplo telecomunicaciones, servicios públicos y correos. Además de reformas en otras áreas como el sistema de pensiones, la administración pública y los mercados laborales. (CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1998, Santiago de Chile, 1998, p. 6, versión electrónica)

⁷ CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998, Santiago de Chile, 1998, p. 59.

logrado durante los años de 1990 a 1995. Sin embargo, desde estos años se efectuaron algunas de las más importantes privatizaciones, como las de varias firmas telefónicas, por citar un ejemplo, poniendo de manifiesto el destacado papel de los países del área en este proceso en el conjunto de los países en desarrollo. Al respecto el Banco Interamericano del Desarrollo afirma: "América Latina ha sido líder en el esfuerzo de privatización del mundo en desarrollo: su sector público obtuvo ingresos por un valor de US\$59000 millones como consecuencia de la venta de 694 empresas durante el período 1990-94, equivalentes a más de la mitad de los US\$104000 millones obtenidos por ese concepto por todos los países en desarrollo".⁸ En los años de 1996 y 1997 las privatizaciones realizadas en la región latinoamericana representan el 17 y el 29 por ciento del total, respectivamente. Sin embargo, concentran la inmensa mayoría de las privatizaciones efectuadas fuera del área de los países de la OCDE.⁹

CUADRO 5.1
AMERICA LATINA. INGRESOS POR PRIVATIZACIONES, 1990-96
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	10,915	18,723	15,560	10,487	8,198	4,615	13,919
México	3,160	11,289	6,924	2,132	766	167	1,526
Argentina	7,532	2,841	5,741	4,670	894	1,208	642
Brasil	44	1,633	2,401	2,621	2,104	992	5,770
Perú	-	3	212	127	2,840	1,276	1,751
Venezuela	10	2,278	140	36	8	39	2,017
Chile	98	364	8	106	128	13	187

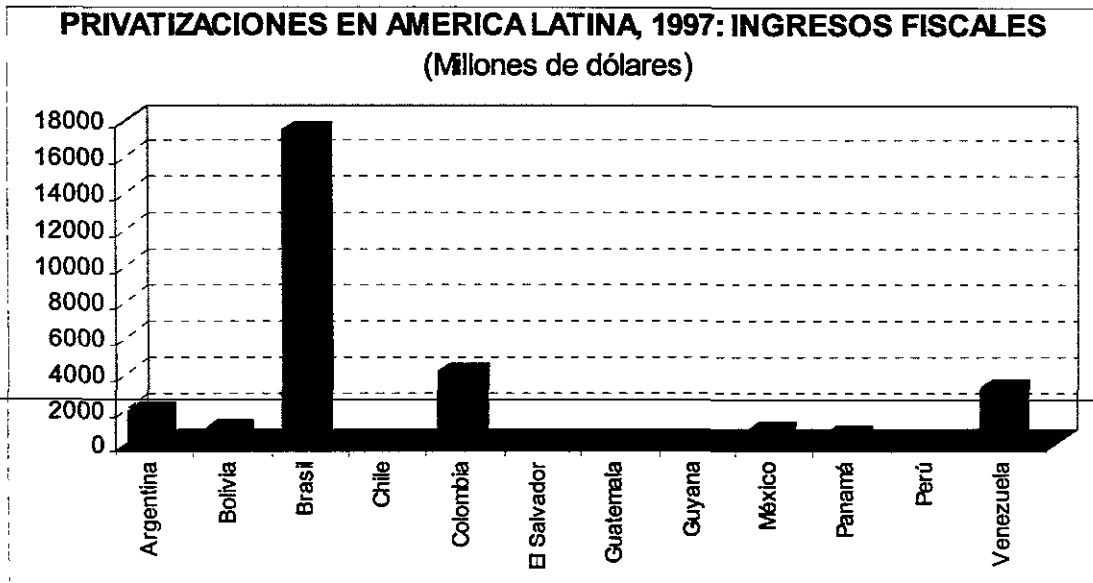
Fuente: Ira Lieberman and Christopher Kirkness, editors, Privatization and emerging equity markets, World Bank and Flemings, Washington, 1998, p. 12.

⁸ BID, *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1996*, Washington, 1996, pp. 171-172.

⁹ Por ejemplo, en el año de 1996 del total de las privatizaciones en el mundo en desarrollo las efectuadas en América Latina alcanzaron un monto que representó el 80 por ciento del total del área. Para estos efectos no estamos considerando a México en el grupo de países de la OCDE.

En América Latina los ingresos por privatizaciones se concentran en tres economías. Durante los años de 1990 a 1994, cuando estos ingresos alcanzan la cifra de 60 mil millones de dólares, el 40 por ciento corresponde a México, mientras el 28 por ciento le toca a la Argentina. La tercer economía es la del Brasil con el 19 por ciento. Considerando las cifras año a año, tan sólo en 1991 destaca el peso de las privatizaciones en Venezuela (véase Cuadro 5.1). Sin embargo, el programa de privatizaciones en ese país no continúa desarrollándose en los años siguientes. El caso de la economía Chilena es distinto, dado que, como se destacó desde el capítulo previo, realizó privatizaciones importantes desde los años setenta. En 1995 los hechos fueron radicalmente distintos, el programa de privatizaciones en México sufrió un cambio notable a partir de finales de 1994. Así, durante 1995 las tres economías que alcanzaron mayores ingresos por este concepto son Brasil, Argentina y Perú (véase Cuadro 5.1). De 1996 en adelante es la economía del Brasil la que reporta los mayores ingresos por este concepto, al punto de que de un total de más de 80 mil millones de dólares le corresponde aproximadamente el 69 por ciento. En 1997 destacan también los ingresos fiscales que obtienen Colombia y Venezuela (véase Gráfica 5.1).

GRAFICA 5.1



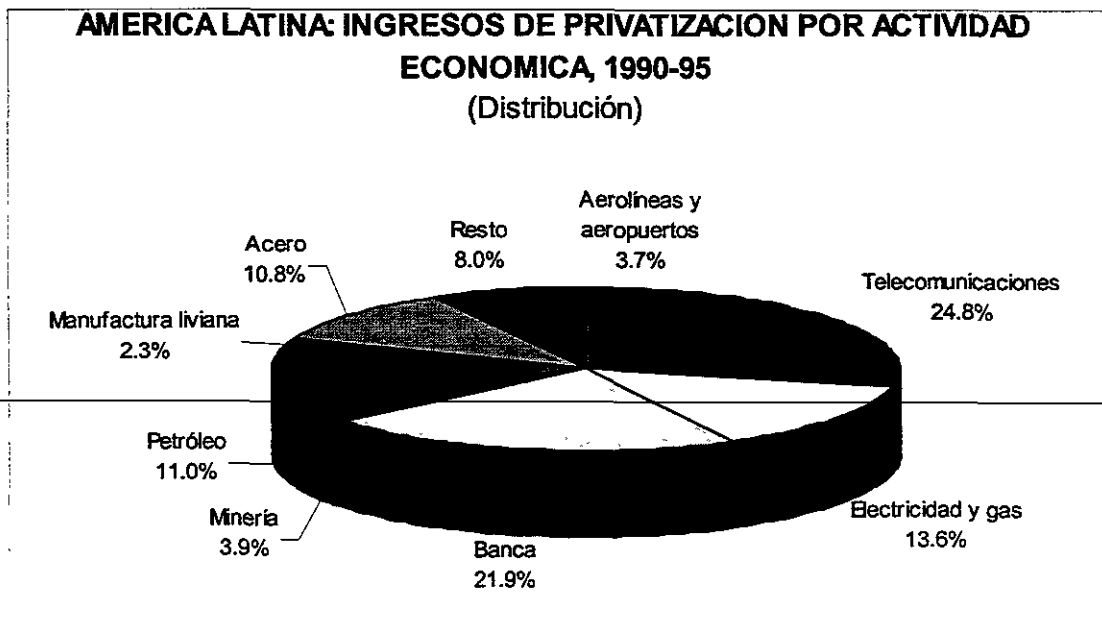
Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998*, Santiago de Chile, 1998, p. 60.

Las economías que se han situado a la cabeza en cuanto a recursos que los gobiernos captan por privatizaciones son también aquellas que ocupan los primeros sitios como destino de capitales del exterior. México, en los años de 1991 a 1994 y Brasil de 1995 en adelante han sido las dos economías que más capitales captan del exterior, en particular de colocaciones de cartera. El punto lo destacamos desde el capítulo segundo de este texto. Pero además agregamos el peso particularmente importante que jugaron en estas colocaciones los inversionistas institucionales. Es importante también considerar, que las ventas de activos estatales participaron de un proceso de crecimiento de los mercados bursátiles que no necesariamente se corresponde con un proceso igualmente dinámico en el campo de las inversiones productivas. Así las privatizaciones forman parte del modo de desarrollo de ciertos capitales que hacen de las

colocaciones financieras uno de sus datos clave. Pero agreguemos algunos datos más del proceso de privatizaciones.

Si se consideran los sectores, la mayoría de los ingresos por privatización en los años de 1990 a 1995 corresponde a infraestructura con el 43 por ciento, siendo los servicios financieros el segundo rubro con el 23 por ciento. Sin embargo si se precisan más las actividades destaca el peso de las telecomunicaciones que propiamente son las compañías de teléfonos y de los bancos (véase Gráfica 5.2). Le sigue los recursos obtenidos por las privatizaciones de las empresas de electricidad y gas (energía), luego las del petróleo y algunas grandes empresas productoras de acero. La Manufactura liviana apenas aporta el 2.3 por ciento de los ingresos por privatizaciones. Estamos ante un proceso que involucra pocas grandes compañías que están generando cuantiosos ingresos. Por ejemplo, las privatizaciones de los 18 bancos que resultaron de la nacionalización de 1982 en México, implicaron recursos por 12 mil 100 millones de dólares, lo que representa el 82.4 por ciento de los ingresos por privatización en el sector de servicios financieros durante el periodo de 1990 a 1995.

GRAFICA 5.2



Fuente: Elaboración propia con base en BID, Informe 1996, *op. cit.*, p. 183.

En el caso de los ingresos por infraestructura, casi el 50 por ciento corresponde a la privatización de 6 compañías de teléfonos, entre las que destaca Teléfonos de México que por sí sola representa el 22 por ciento del total de ingresos en el sector de infraestructura, durante el periodo de 1990 a 1995. En los años siguientes el proceso mantiene la misma característica, solo que ahora se trata de las empresas estatales del Brasil, en un caso es la privatización de la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) y en otro de la empresa telefónica Telebrás.

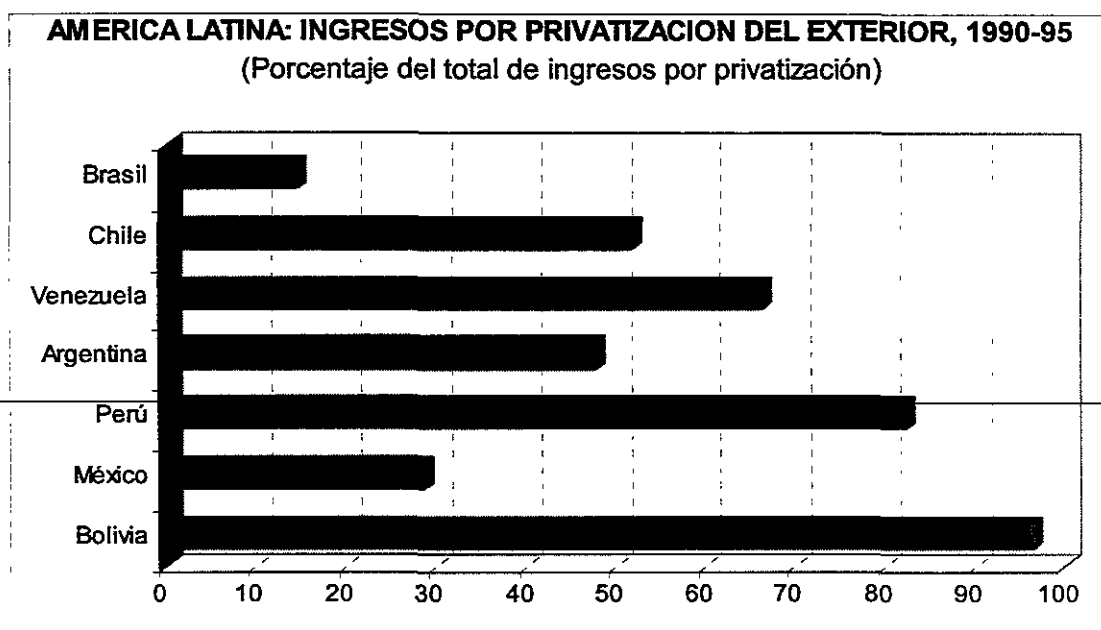
Si consideramos el tipo de compradores, existen también importantes diferencias. En lo que toca a las dos mayores economías de la región en las privatizaciones realizadas durante la primera mitad de los años noventa participaron mayoritariamente como compradores firmas, consorcios o grupos de

inversionistas del propio país. Los bancos en México fueron comprados por otras empresas del sistema financiero o por inversionistas del país. Incluso, en Teléfonos de México el paquete de control de la firma queda en manos del grupo Carso e inversionistas del país y participan Southwestern Bell International Holdings y France Cables et Radio. Además hay una colocación en diversas bolsas del mundo.

En el caso de Brasil, las acerías Usiminas y CSN, las dos mayores privatizaciones de los años de 1990 a 1995, son adquiridas por inversionistas del país. Considerando el conjunto de los ingresos, la participación con recursos provenientes del exterior en México y Brasil es del 28.7 y del 14.5 por ciento respectivamente. Como puede verse en la Gráfica 5.3 la situación es distinta en Argentina. En la privatización de la telefónica, como en la de Aerolíneas Argentinas son los capitales del exterior los que controlan las firmas. Incluso en el caso de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) el 75 por ciento de los recursos provinieron de inversionistas extranjeros.¹⁰

¹⁰ BID, *Informe 1996, op. cit.*, p. 182.

GRAFICA 5.3



Fuente: BID, Informe 1996, *op. cit.*, p. 185.

Como puede verse en la Gráfica 5.3, la participación del capital extranjero es mucho más importante en otras economías del área. Pero además, únicamente los gobiernos de Brasil y de México venden activos públicos por la vía de la colocación de acciones en bolsa entre inversionistas extranjeros. Incluso Argentina realiza la venta de la empresa telefónica y de la de aviación por medio de captar inversión extranjera directa y tan solo en la privatización de YPF es que resulta significativa la colocación en bolsas. En las otras economías de la región los recursos captados del exterior son en su casi totalidad por medio de IED. El punto se destaca por el BID, señalando: "Por ejemplo, todos los países caribeños y centroamericanos han recibido el 100 por ciento de los ingresos provenientes de la

privatización en IED, y no en IC".¹¹ Finalmente, es importante destacar que Bolivia y Perú, que sobresalen por los ingresos obtenidos en las privatizaciones en alguno de los años del periodo que estamos considerando, venden las empresas a capitales del exterior, siempre bajo la modalidad de IED.

En conjunto, se observa que conforme avanza la década del noventa las privatizaciones se mantienen y la participación en ellas de los capitales del exterior es mayor. En los años de 1990 a 1993 el porcentaje de recursos provenientes de compradores extranjeros representó el 35 por ciento del total de los ingresos por este concepto. Mientras que en los años de 1994 y 1995 la cifra aumentó al 70 por ciento. En los años siguientes la presencia de firmas del exterior ha continuado, pero también se han realizado nuevos traspasos en la propiedad de activos recién privatizados cuyos nuevos dueños son inversionistas o firmas del exterior. La venta de empresas eléctricas en Brasil o de compañías distribuidoras de gas, además de la importante privatización de Telebrás esta contando con la participación de firmas extranjeras y en algunos casos de importantes empresas transnacionales.

Si desde el lado de los mercados de dinero y capital la presencia de capitales del exterior es cada vez más importante, en el campo de la reestructuración productiva en curso la presencia de transnacionales aparece también como un dato clave. A la apertura de los mercados bursátiles le acompaña por lo menos en algunos países el traslado de la propiedad de activos desde los grupos privados nacionales a las firmas extranjeras, pero también el

¹¹ *Ibid*, p. 185.

proceso se está dando de forma directa, modificando las relaciones de fuerza entre las grandes empresas en la zona. Sobre el punto regresaremos en los apartados siguientes. Consideremos antes algunos datos más del proceso de privatizaciones en ciertas economías del área.

5.2 LAS PRIVATIZACIONES EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

En el año de 1995 el ingreso de capitales a los países de América Latina disminuyó relativamente con relación al ritmo alcanzado en los años inmediato anteriores. La crisis cambiaria y financiera que comenzó en México estaba afectando al conjunto de la región. En algún sentido existió un cierto freno en el proceso de privatizaciones. Sin embargo, los hechos cambiaron rápidamente y en los años siguientes avanzan las privatizaciones en varios países y en otros se profundiza el proceso.

En el año de 1996 los activos públicos vendidos por Brasil alcanzaron la cifra de 6 mil millones de dólares, la mayor cantidad desde el inicio de la década del noventa.¹² Pero además se reiniciaron las privatizaciones en México y Colombia. En el caso de México la reanudación del proceso implica que se han privatizado o se busca privatizar telecomunicaciones, puertos, ferrocarriles y aeropuertos, además de las participaciones accionarias en las plantas petroquímicas. Para el año de 1999 el gobierno de Zedillo presentó una iniciativa ante el poder legislativo para modificar la ley y poder privatizar los activos de la

Comisión Federal de Electricidad y otras empresas estatales productoras y distribuidoras de energía eléctrica. En Colombia se avanzó en la privatización de esta actividad. También se activaron las privatizaciones en Venezuela y los países centroamericanos.

5.2.1 CENTROAMÉRICA Y ALGUNAS ECONOMÍAS DE TAMAÑO MEDIO DE AMÉRICA DEL SUR: PRIVATIZACIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO.

Por lo que toca a los países centroamericanos las privatizaciones han atraído IED. Se trata de la privatización de empresas eléctricas y de telecomunicaciones e incluye además de capitales norteamericanos e ingleses, otros de Chile, Venezuela y México. Es el caso de Panamá, donde la venta del 49 por ciento del Instituto Nacional de Telecomunicaciones a la empresa británica Cable & Wireless implicó recursos por un total por un total de 652 millones de dólares. En el Caribe también se ha activado el proceso, por ejemplo en Trinidad y Tabago con la venta de empresas de la industria petrolera que significaron ingresos por 948 millones de dólares.¹³ Ambas operaciones tuvieron gran importancia en el flujo de recursos de IED que entró a cada uno de los respectivos países y a la zona. Los ingresos provenientes de la venta de empresas de la industria petrolera representaron la casi totalidad de IED que ingresa a Trinidad y Tabago en 1997 y el 32.8 por ciento de la que entra a los países de Centroamérica y el Caribe excluyendo los centros financieros. Por lo que toca a Panamá, la venta

¹² Véase, BID, América Latina tras una década de reformas, Informe 1997, Washington, 1997, p. 28.

¹³ Véase, CEPAL, La inversión extranjera en América Latina, Informe 1998, *op. cit.*, pp. 50-51.

del 49 por ciento de INTEL representa el 63 por ciento del ingreso neto de IED al país y el 21 por ciento de la IED que entro al conjunto de los centros financieros de la zona.¹⁴

En 1998 y 1999 están previstas privatizaciones en Guatemala, El Salvador y República Dominicana. En el caso de Dominicana destacan las privatizaciones de puertos, una planta refinadora de petróleo y la compañía productora y distribuidora de electricidad. En Panamá también se tiene previsto vender el Instituto de Recursos Hidráulicos y Electrificación, además de las plantas de tratamiento de agua de Ciudad de Panamá y de Colón. Como se observa la privatización en Centroamérica y el Caribe es fundamentalmente de servicios públicos, incluidas las compañías de electricidad y las telefónicas. Los compradores son algunas de las firmas transnacionales que están ubicadas en la zona de América Latina y hacen de estas compras operaciones para afianzar su presencia frente a otras firmas transnacionales.

En el caso de Bolivia, también ha avanzado con fuerza la privatización, a través del llamado programa boliviano de capitalizaciones. Las empresas estatales que pasan a manos del sector privado son: ENDE (electricidad), Entel (telecomunicaciones), LAB (aerolínea), Enfe (ferrocarriles), YPFB (petróleo y gas) y EMV (minerales y fundición). Según el BID estas empresas representan alrededor del 12 por ciento del PIB. En 1995 se habían "capitalizado" cuatro de las seis empresas. Una de las dos restantes, YPFB, se alcanzo a capitalizar a fines

¹⁴ En Panamá la venta de INTEL representa el 22 por ciento de los ingresos netos de IED al país durante el período de 1990 a 1997. En Trinidad y Tabago la privatización petrolera capta recursos que equivalen al 31.9 por ciento de la IED que ingresa al país durante los años de 1990 a 1997. (Véase, CEPAL, La inversión extranjera en América Latina. Informe 1998, pp.47 a 51).

de 1996, restando únicamente EMV.¹⁵ En el caso de las capitalizaciones de las empresas eléctricas que resultaron de ENDE destaca la participación de Dominion Energy en Eléctrica Corani y de Energy Initiatives en Eléctrica Guarichi. Se trata de dos firmas norteamericanas que recién están adquiriendo activos en el sector eléctrico de la región. Dominion Energy adquirió en 1996 el 60 por ciento de la Empresa de Generación Eléctrica Nor Perú (EGENOR).¹⁶

El hecho de que algunas firmas norteamericanas que no son parte de las empresas líder del sector estén comprando activos en algunos países de América Latina revela una de las formas en que ciertos capitales están fortaleciéndose con el proceso de privatización que se lleva adelante en la zona. Como se analiza en el capítulo siguiente tanto en el sector eléctrico, como en la explotación de gas algunas empresas con origen en Estados Unidos han sido particularmente activas en América Latina. Pero junto a ellas otras firmas transnacionales, incluso de Europa están cobrando importancia en la zona.

En Perú, como se destacó en páginas previas, la más importante privatización por el monto involucrado fue la de las dos empresas del área de telefonía, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT S.A.). Ambas firmas fueron adquiridas en un 35 por ciento de su capital por Telefónica de España en una operación de 2 mil millones de dólares y constituyeron la empresa Telefónica del Perú.¹⁷ Posteriormente, la nueva firma ha realizado inversiones por un monto de más de 2 mil 500 millones

¹⁵ Véase BID, *Informe 1996*, *op. cit.*, p. 179 y BID, *Informe 1997*, *op. cit.*, p. 28.

¹⁶ Véase CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1998*, *op. cit.*, p. 228

¹⁷ *Ibid*, p. 131.

de dólares como parte de su programa de expansión 1995-1998. La Telefónica busca ampliar los servicios de telefonía celular, televisión por cable, comunicación por satélite y conexión con internet.¹⁸ Actualmente y desde agosto de 1998, Telefónica del Perú no detenta más el monopolio del servicio telefónico fijo. Pero los planes de la empresa incluyen de forma relevante el mercado externo.

La fusión de MCI con Worldcom y la consolidación de la alianza de esta nueva firma con Telefónica de España reforzó el proyecto para crear una red panamericana de fibra óptica que se extendería desde Chile hasta Panamá, incluyendo Argentina y Bolivia y se enlazaría con los Estados Unidos. Los planes de Telefónica de España son que sea su filial de Perú quien administre y opere el Sistema Cable Panamericano. Así el futuro de la firma del Perú está vinculado al mercado externo.

La cuestión de la determinación externa en la compra de activos o la realización de nuevas inversiones por parte de firmas transnacionales en estos países se aprecia también en el caso del proyecto Camisea.¹⁹ Se trata de un yacimiento de gas ubicado a 600 kilómetros al norte de Lima en una zona selvática. En 1996, el consorcio de Shell-Mobil y el gobierno de Perú firmaron un contrato para que la transnacional petrolera explotara el yacimiento. Sin embargo al poco tiempo de iniciado el proyecto la firma transnacional se desistió, dado que el monto de la inversión que necesitaba realizar aumentó y la Shell-Mobil deseaba

¹⁸ Latin Finance, "Telecommunications and technology in Latin America 1995", núm. 70, Coral Gables, industry supplement, septiembre, 1995.

¹⁹ El yacimiento de gas natural de Camisea es el más importante en el ramo de hidrocarburos en Perú y uno de los mayores de América del Sur. Las reservas de gas natural se estiman en 13.5 billones de pies cúbicos y las de gas condensado en 725 millones de barriles. El yacimiento fue descubierto por la Shell en 1985 (CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1998, op. cit., p. 134).

exportar el gas al mercado del Brasil a través de Bolivia antes que surtir a Lima como se estipuló en la licencia respectiva. Además insistía en una integración vertical del proyecto, es decir que incluyera junto a la explotación el transporte y la distribución del gas. Exportar el gas al mercado brasileño aparecía como una operación sumamente rentable y constituía sin duda una de las razones para que Shell-Mobil participara en el proyecto. Nuevamente se hace presente la determinación externa.

En los años de 1990 a 1996 destaca el ingreso de IED al Perú para participar en la compra de las empresas telefónicas. Sin embargo, desde 1995 comienza a realizarse la privatización de la generación y distribución de energía eléctrica. Para 1997 los recursos que ingresan para participar en estas privatizaciones explican el 53 por ciento de la IED en el año. Entre los nuevos accionistas de las firmas eléctricas están compañías con sede en Chile, pero también firmas de España, Canadá y Estados Unidos.²⁰

En síntesis, las privatizaciones son un medio destacado para atraer capitales del exterior en el caso de los países de América Central, el Caribe y los de tamaño medio de América del Sur. Estos capitales ingresan bajo la forma de IED, a diferencia de las mayores economías de América Latina que han captado importantes montos de recursos por medio de la colocación de acciones en los mercados bursátiles de algunas de las firmas que se están privatizando. No

²⁰ Electrolima se dividió en tres compañías: Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Norte (EDELNOR) que fue comprada por Enersis y Chilectra de Chile y ENDESA de España; Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Sur (EDELSUR), el 60 por ciento por un consorcio integrado por la chilena Chilquinta y la canadiense Hydro Ontario; y el 60 por ciento de la Empresa de Generación Eléctrica de Lima por la norteamericana Entergy Corp y Endesa Chile (CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1998, *op. cit.*, p. 135). Sobre ENDESA España regresaremos en el capítulo siguiente.

necesariamente se trata de capitales que pertenezcan a las mayores transnacionales. Incluso varias firmas de Estados Unidos que no son parte el grupo de las mayores firmas transnacionales y algunas de España empeñadas en alcanzar una mayor dimensión internacional están participando con particular significación en el proceso. En todo caso, es frecuente que en las decisiones de adquirir activos o realizar nuevas inversiones las condiciones del mercado externo y la estrategia de implantación en la zona son dos datos relevantes.

Desde esta lectura, la privatización es parte de un movimiento de traslado de activos a capitales del exterior que no se vincula con ningún proceso de fortalecimiento de grupos de inversionistas o de empresas del país. Hay incluso una suerte de fortalecimiento relativo de capitales de otros países de América Latina que no pertenecen al grupo de países que estamos considerando. Las cosas parecen ser diferentes sólo en el caso de las mayores economías de la región. Pero antes de analizar las privatizaciones en México y Brasil, es interesante considerar dos o tres hechos del proceso de privatización en Venezuela que en cierta forma refuerzan lo señalado en las líneas anteriores.

5.2.2. VENEZUELA: PRIVATIZACIÓN Y PETRÓLEO

En el caso de Venezuela, al principio de los años noventa se vendió a capitalistas del exterior una parte importante de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANT) y también de Venezolana Internacional de Aviación S.A.(VIASA). Por lo que toca a la primera empresa, adquirieron el 40 por ciento del capital el grupo conformado por ATT, GTE, Telefónica de España,

Electricidad de Caracas y el Banco Mercantil. En VIASA, Iberia adquirió el 60 por ciento del capital de la firma, también como parte de una estrategia de implantación en la zona que implicó la compra de otras de aerolíneas que estaban siendo privatizadas²¹. Como en otros países del área destaca la presencia del capital español y como sucede en otras regiones en el ramo de la telefonía prosperan las alianzas y los repartos del mercado que buscan controlar posiciones en una zona más amplia de países por los términos tan duros de la competencia.

El otro dato relevante es el múltiple proceso de participación del capital privado extranjero en las actividades de la más importante empresa de Venezuela, la petrolera PDVSA, catalogada como la primer firma transnacional con origen en América Latina. El modo en que esta firma se vincula con capitales extranjeros incluye alianzas, acuerdos de coinversión y nuevas inversiones. En el proceso se involucran varias de las firmas más importantes del mercado petrolero, pero también algunos productores de tamaño menor y las compañías del área como YPF, Compañía General de Combustibles y Pérez Companc de Argentina y Repsol de España.²²

El crecimiento de PDVSA es particularmente significativo, no sólo por lo que representa en el PIB venezolano, sino también por los múltiples efectos que tiene

²¹ La situación de quiebra de la empresa VIASA obligó al cierre de la misma en el año de 1997. Algo semejante está ocurriendo con otras pequeñas aerolíneas de algunos países de la zona, varias de ellas de reciente privatización. (véase América Economía, varios números)

²² PDVSA está realizando un importante programa para ampliar su producción. Para ello realizó en 1996 diversas licitaciones para que compañías exploten campos petroleros. Entre los ganadores estuvieron: Mobil, actualmente fusionada con Shell; Dupont-Conoco, Amoco y Enron de los Estados Unidos; Maxus Energy y Pérez Companc de Argentina; y, Nipon Oil Exploration, Elf y British Petroleum. En 1997 realizó otros convenios para explotar ciertas zonas petrolíferas, siendo algunos de los beneficiados Repsol de España, Statoil de Noruega, Nimir Petroleum Co. de Arabia Saudita, Lasmo PLC de Gran Bretaña, China National Petroleum Corporation y las norteamericanas Chevron, ARCO, Phillips Petroleum, Union Texas Petroleum y Williams Companies. (CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1998, *op. cit.*, pp.122-25).

sobre el conjunto de la economía de ese país. La producción de petróleo representa aproximadamente el 25 por ciento del PIB en Venezuela y otro 9 por ciento depende también de esta actividad. Un dato que refuerza el determinante papel de la explotación petrolera en Venezuela es que PDVSA adquiere el 75 por ciento de sus insumos y el 90 por ciento de sus servicios en el mercado local; mientras que la filial venezolana de Shell realiza el 85 por ciento de sus gastos en el mercado local.²³ El hecho es que el fortalecimiento de PDVSA implica que su internacionalización se acelere. Actualmente es un firme vendedor de gasolina en algunas zonas de los Estados Unidos, por citar un ejemplo, con lo que nuevamente la determinante externa aparece como un dato clave. Habrá que analizar como se transforma la empresa ahora que están en curso nuevas fusiones entre los grandes productores de petróleo en el mundo y que el mercado esta fuertemente presionado por la disminución de la demanda. El avance hacia el exterior puede acentuarse, como también las operaciones de vinculación con otras firmas extranjeras, constituyéndose por esta vía en un componente del proceso de privatizaciones tal cual se está exponiendo en este texto.

²³ Véase Raymond Colitt, "El regreso de Venezuela", *Latin Trade*, vol. 6 num. 2, febrero, 1998. Citado en CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe Informe 1998, *op. cit.*

5.3 LAS PRIVATIZACIONES EN MEXICO, BRASIL Y ARGENTINA

5.3.1. MÉXICO

En México al final del gobierno de Miguel de la Madrid se realizan algunas privatizaciones. El hecho destaca debido a que pocos años antes el gobierno aún realizó una promoción de proyectos de inversión para atraer capital de Europa contando con participación del Estado. Sin embargo, desde el inicio del gobierno de Carlos Salinas de Gortari y hasta finales de 1993 las privatizaciones avanzan con fuerza. Se trata en cierta forma de un periodo en el proceso que parte de una firma propuesta del propio gobierno. Transformar la relación entre el Estado y la economía es un objetivo explícito en el discurso de Salinas de Gortari, buscando que las capitales privados ocupen el lugar determinante en el proceso de inversiones.

Las privatizaciones realizadas por el gobierno de México incluyen un importante número de ingenios cañeros, las empresas de bienes de capital que habían sido desarrolladas en los años setenta y en las que NAFINSA y SOMEX tenían participación. También se privatizan empresas de la industria manufacturera que eran parte de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, las plantas que eran parte de Fertilizantes Mexicanos, diversas firmas que fabrican alimentos balanceados, las productoras de tabaco, diversas minas y

algunas firmas dedicadas a la explotación pesquera.²⁴ Como se observa destaca el amplio grupo de empresas del sector de agroindustria, como también aquellas que fabrican diversos productos que son utilizados como insumos en la agricultura y en la ganadería. Además de la privatización de estas compañías, hacia el final del régimen de Salinas de Gortari se modifica la situación jurídica de la tierra para usos agropecuarios. El ejido surgido de la revolución de los primeros años del siglo XX que no era enajenable puede ser vendido.

En conjunto las reformas buscan modificar la situación de la propiedad en todo el ámbito de la producción agropecuaria y de la agroindustria. Como se destaca desde capítulos previos, las privatizaciones aparecen de esta forma como un dato clave en el proceso de reforma de las condiciones de producción.

Entre los compradores de algunos ingenios, como también de minas y de otras firmas están diversos grupos de inversionistas de importante tamaño que tienen intereses en algunos de los grupos de mayor peso de la industria manufacturera. Es el caso del grupo Escorpión, cuyos más importantes accionistas lo son también de la principal embotelladora de refrescos de las marcas de Pepsico en el país. Algunas minas son adquiridas por inversionistas que participan en los principales grupos que en torno a esta actividad se habían constituido desde años atrás.

El reforzamiento de ciertos grupos empresariales del país es un signo general del proceso de privatización que se realiza en esta época. Entre las firmas

²⁴ El listado completo de las empresas que se vendieron al sector privado o que fueron adquiridas por cooperativas o asociaciones sindicales durante el gobierno de Salinas de Gortari hasta mediados del año de 1993 puede consultarse en el texto de Jacques Rogozinski, La privatización de empresas paraestatales, apéndices 2 y 3, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 165 a 204.

que hemos mencionado la participación de capitales del exterior es casi nula. Pero incluso en las privatizaciones de las grandes empresas de la industria y los servicios el signo dominante es la adquisición por parte de empresarios de México. Como puede verse en el Cuadro 5.2, la participación del capital extranjero se reduce a unas cuantas firmas, sin duda algunas de ellas importantes, pero sin que ello signifique que es el hecho más destacado²⁵. En varias de las firmas en que la participación del capital extranjero es del 100 por ciento, las firmas extranjeras eran anteriormente accionistas, como en los casos de Fermentaciones Mexicanas y en la de Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril. El dato de la tecnología era argumento para realizar de esta forma la privatización. En otras compañías, como en Controladora Peña Colorada adquieren la participación que tenía el Estado y son socios con otros importantes grupos del país. Incluso en las dos mayores empresas en que participan no tienen el control de las firmas, son los casos de Mexicana de Aviación y de Teléfonos de México. Destaca del grupo tan solo la compra de la Siderúrgica del Balsas, que es una de las razones sociales en que se dividió la antigua SICARTSA.

²⁵ "La mayoría de las operaciones de venta que se han formalizado en esta administración han quedado en manos de mexicanos; para ser precisos el 93 por ciento (Jacques Rogozinsky, La privatización de empresas paraestatales, *op. cit.*, pp. 123).

CUADRO 5.2

MEXICO: PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS ESTATALES. PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO, 1989-93		
Empresa	Adquiriente Extranjero	Porcentaje de Participación
Compañía Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.	The Chase Manhattan Bank, DBL Americas Development y G.O. (III) Ltd. e inversionistas individuales	49
Fermentaciones Mexicanas, S.A. de C.V.*	Kyowa Hakko Kogyo Co., Ltd. y Sumitomo Corporation	100
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (Acciones "AA")	Southwestern Bell (USA) y	10
(Acciones "L")	France Cable et Radio (France) Público inversionista de todo el mundo	23
Astilleros Unidos de Veracruz, S.A. de C.V.	Sokana Industries, Ltd.	100
Productos Pesqueros de Alvarado, S.A. de C.V. Productos Pesqueros de Campeche, S.A. de C.V. Productos Pesqueros de Yucalpetén, S.A. de C.V. Productos Pesqueros de Michoacán, S.A. de C.V.	Servac International of North Carolina, Inc.	100
Siderúrgica del Balsas, S.A. de C.V. (Activos)	Caribbean Ispat, Ltd.	100
Controladora Peña Colorada, S.A. de C.V.		29

** Empresa de participación estatal minoritaria.*

Fuente: Jacques Rogozinsky, La privatización de empresas paraestatales, op. cit., pp. 124-125.

En el caso de Teléfonos de México antes de iniciar el proceso de privatización se modificó la estructura del capital, quedando de la siguiente forma:

- 20.4 por ciento de acciones "AA", que representan el 51 por ciento de las acciones comunes, con derecho a voto y susceptibles de ser adquiridas sólo por mexicanos.

- 19.6 por ciento de acciones "A", que corresponden al 49 por ciento que resta de las acciones comunes, con derecho a voto y sin restricción en su tenencia.
- 60 por ciento de acciones "L", de nueva creación, con voto limitado y sin restricción en su tenencia.²⁶

El gobierno diseñó una operación de venta que permitiera que la mayoría de las acciones con derecho a voto quedara en manos de mexicanos.²⁷ El hecho se señaló expresamente en la respectiva convocatoria para realizar la licitación. La participación de empresarios extranjeros en este paquete sería a través de un fideicomiso, constituido expresamente para ese fin. Pero además se generó un segundo fideicomiso vinculado al anterior que le daba estabilidad por cinco años al grupo de inversionistas que resultará ganador. En síntesis, se acepta y promueve la inversión extranjera, pero se busca que el grupo que maneja la firma, los poseedores del paquete de control, este constituido por empresarios del país. Para finales de 1993 Southwestern Bell y France Cable et Radio poseen el 10 por ciento de las acciones "AA" y tienen con otros inversionistas del extranjero el 23 por ciento las acciones "L". El grupo Carso posee el 10.4 por ciento de las acciones "AA" y una parte de acciones "L". Además el Sindicato de Teléfonos de México compró el 4.4 por ciento de acciones "A" (véase Cuadro 5.3).

²⁶ Véase Jacques Rogozinsky, *La privatización de empresas paraestatales*, op. cit., p 78.

²⁷ En la convocatoria y bases para la oferta de venta de las acciones serie "AA" de Teléfonos de México, S. A. de C.V., propiedad del Gobierno Federal se establece que al venderse estas acciones quedaran en un fideicomiso y que el grupo Mexicano o los inversionistas mexicanos que participen en el grupo mixto deberán tener derechos fiduciarios sobre la mayoría de las acciones serie "AA" que se venden y una participación mayoritaria en los derechos derivados del fideicomiso mencionado. Se trata del grupo de inversionistas administradores que adquiriera el 20.4 por ciento del capital social de Telmex. (Véase Jacques Rogozinsky, *La privatización de empresas paraestatales*, op. cit., apéndice 1, pp 149-151).

CUADRO 5.3

PRIVATIZACION DE TELEFONOS DE MEXICO
(Actualización al mes de mayo de 1993; cifras expresadas en términos devengables)

Nombre de la Empresa	Fecha de adjudicación	Adquiriente	Precio nominal en miles de pesos
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (4.4%) "A"	13-Dic-90	Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana	955,167.50
Teléfonos de México, S.A. de C.V. ^{1/} (20.4%) "AA"	20-Dic-90	Grupo Carso, S.A. de C.V. y un grupo de inversionistas mexicanos, Southwestern Bell International Holdings (USA), France Cables et Radio (France)	5,171,216.00
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (16.45%) "L"	20-May-91	Telmex / Oferta pública / Público inversionista de todo el mundo	6,818,006.00
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (5.0%) "L"	09-Sep-91	Southwestern Bell International Holdings, USA (Ejerció opción de compra)	1,425,359.80
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (0.067%) "L"	17-Sep-91	Inversionistas mexicanos asociados con el Grupo Carso (Ejerció opción de compra)	19,194.40
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (0.033%) "L"	08-Sep-91	France Cables et Radio, France (Ejerció opción de compra)	9,524.50
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (0.5%) "L"	18-May-92	Oferta pública	478,984.10
Teléfonos de México, S.A. de C.V. (4.2%) "L"	18-May-92	Público inversionista de todo el mundo	3,733,752.10

^{1/} Acuerdo de la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento 90-III-E-7.

Fuente: Elaboración propia con base en Jacques Rogozinsky, *La privatización de empresas paraestatales*, op. cit.

En los años siguientes Carso ha realizado modificaciones en la estructura de su organización, generando las divisiones encargadas expresamente del negocio de los teléfonos, además de otras inversiones y compras de activos que le permitan una mayor integración en esa actividad. También está examinando diversas opciones y alianzas para enfrentar el proceso de fusiones tan intenso que

se está dando en esta actividad. En el conjunto de América Latina Telmex es la única gran compañía telefónica que no es parte de un consorcio cuya matriz este en algún país desarrollado. Mantener esta condición obliga a la firma a buscar una mayor internacionalización, en particular en el mercado de los Estados Unidos. Por cierto que el grupo Carso mantiene otras inversiones, algunas concentradas en el campo del comercio. En todo caso se trata de un grupo que ha estado desplazando recursos entre varias actividades.

Otras importantes privatizaciones se realizan teniendo por compradores grupos de inversionistas que estaban en expansión en los años recientes (véase Cuadro 5.4).²⁸ Son los casos del grupo G que encabeza Raymundo Gómez Flores, que además de la compra de las empresas del grupo Dina (véase Cuadro 5.4), participa y organiza el grupo que compra Banca Cremi (véase Cuadro 5.5). Después establece asociación con el grupo que encabeza Carlos Cabal Peniche y en conjunto participan en la compra de la firma Del Monte Fresh Products. Otro caso equivalente es el del grupo Sidek. El grupo Sidek tiene su origen en la Siderúrgica de Guadalajara que esta operando desde 1969. La firma creció en la segunda mitad de los ochenta y los primeros años de los noventa. Realizó inversiones en la construcción, en particular en el sector turismo. Construyó su propia cadena hotelera y desarrollo varias marinas. En el caso de las privatizaciones adquirió varios de los astilleros que vendió el gobierno (véase Cuadro 5.4); pero también participó en algunas de las licitaciones del Fonatur para el desarrollo de proyectos turísticos en importantes puntos de las costas de

²⁸ Sobre el desarrollo de los grupos empresariales en esos años véase Gregorio Vidal, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, Plaza y Valdés Editores, México, en prensa. En particular los capítulos 4 y 5.

México.²⁹ A diferencia de Carso, la situación financiera del grupo se deterioró rápidamente y la venta de activos y la renegociación de una cuantiosa deuda se impusieron como dos realidades para el grupo desde 1995.³⁰

En el caso de Xabre, que encabeza la adquisición de Mexicana de Aviación, existe una historia semejante. Los principales inversionistas del grupo –los Hermanos Brener- fueron accionistas de Banamex. Precisamente en los años ochenta cuando se venden los activos no bancarios después de la nacionalización estos compran la que será la cadena Real Turismo conjuntamente con otros financieros, los hermanos Cosío. Después, el grupo Real Turismo se divide en dos, una de las partes la cadena Calinda queda finalmente en manos del grupo Carso. La otra parte del grupo, la cadena Camino Real ha cambiado de manos en varias ocasiones. En lo que concierne a la aerolínea también se separan los inversionistas y como en el caso de la otra aerolínea –Aeroméxico- se asume el control por parte de los bancos acreedores y el gobierno.

²⁹ Cuando estaba en pleno crecimiento el grupo se reorganizó en tres sociedades controladoras: Sidek, Simec y Situr, encargadas de la parte financiera, industrial y turística del consorcio. Entabló un amplio conjunto de relaciones con firmas extranjeras, en el campo financiero con Chemical Bank, Midland Bank y Bank of America. En hotelería y turismo con Marina Venture International, Club Corporation of American, Diamond Resorts y Robison Clubs. En construcción con la europea Traflagar House. (Véase Gregorio Vidal, *Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad*, capítulo 4, Plaza y Valdés Editores, México, en prensa).

³⁰ El 15 de febrero de 1995 el índice de precios y cotizaciones de la bolsa de valores cayó 6.41 por ciento, la razón: Sidek no había cubierto el vencimiento de pagos de papel comercial por un monto de 19.5 millones de dólares” (Gregorio Vidal, *Corporaciones, grandes empresas y ‘modernización’ económica” El debate nacional. Los actores sociales*, Juan Manuel Ramírez y Jorge Regalado (coordinadores), Editorial Diana, 1997, p. 110). Atrás quedaron los pronósticos de Jorge Martínez Gúitrón realizados en 1994, después de la salida del Gobernador Cosío Vidaurri, de que al crecimiento de 1994 le seguiría un mejor 1995 (Véase *Expansión*, vol. XXVI, núm. 641, México, mayo, 1994, p. 83).

CUADRO 5.4

MEXICO: PRINCIPALES EMPRESAS PARAESTATALES VENDIDAS, 1989-93
(Actualización al mes de mayo de 1993; cifras expresadas en términos devengables)

<i>Nombre de la Empresa</i>	<i>Fecha de adjudicación</i>	<i>Adquiriente</i>	<i>Precio nominal en miles de pesos</i>
Minera Lampazos, S.A de C.V.**	09-Feb-89	Empresas Frisco, S.A. de C.V.	
Química Flúor, S.A. de C.V.**	09-Feb-89	Empresas Frisco, S.A. de C.V.	
Minera Real de Ángeles, S.A de C.V.	09-Feb-89	Promotora Frisco, S.A. de C.V.	102,000.00
Aeronaves de México, S.A. de C.V. ^{1/}	12-Jun-89	Ícaro Aerotransportes, S.A. de C.V.	655,190.00
Compañía Mexicana de Aviación, S.A. de C.V. ^{2/}	22-Ago-89	Grupo Xabre, S.A. de C.V.	358,820.00
Astilleros Unidos de Ensenada, S.A. de C.V.	25-Sep-89	Cía. Siderúrgica de Guadalajara, S.A. de C.V. (Sidek)	10,500.00
Grupo Dina			
Dina Autobuses, S.A. de C.V.	27-Oct-89	Consorcio "G", S.A. de C.V.	
Dina Camiones, S.A. de C.V.	27-Oct-89	Consorcio "G", S.A. de C.V.	
Dina Motores, S.A. de C.V.	27-Oct-89	Consorcio "G", S.A. de C.V.	
Plásticos Automotrices Dina, S.A. de C.V.	27-Oct-89	Consorcio "G", S.A. de C.V.	213,096.00
Compañía de Manufacturas Metálicas Pesadas, S.A. de C.V.**	03-Jul-90	Industrias ICA, S.A. de C.V.	26,411.40
Datatronic, S.A. (2° 50%)**	07-Ago-90	Compañía Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.	1,150.00
Turborreactores, S.A. de C.V.	10-Ago-90	Compañía Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.	54,217.00
Altos Hornos de México, S.A. de C.V.	20-Dic-91	Grupo Acerero del Norte, S.A. de C.V.	321,796.80
Astilleros Unidos de Mazatlán, S.A. de C.V.	01-Jun-92	Grupo Simec, S.A. de C.V.	1,860.00

**** Empresas de participación estatal minoritaria.**

^{1/} El contrato de compraventa se firmó el 25 de noviembre de 1988; no obstante, el proceso concluyó formalmente en el mes de junio de 1989.

^{2/} Venta a través de incremento de capital.

Fuente: *Elaboración propia con base en Jacques Rogozinsky, La privatización de empresas paraestatales, op. cit., pp. 169 a 199.*

Los cambios que se anotan no modifican la propuesta inicial vinculada al proceso de privatización: que algunos grupos de grandes empresarios adquirieran estos activos y con ellos y otras compras e inversiones constituyeran importantes consorcios. El punto lo destacó claramente el propio Salinas de Gortari en su quinto informe de gobierno, incluso sosteniendo que únicamente con la creación de grandes grupos financieros era posible hacer frente a los términos en que se estaba dando la reforma económica en México y se reestructuraban las relaciones económicas internacionales³¹. La privatización de la banca se realiza igualmente buscando que ésta quede en manos de financieros del país. Así lo reconoce expresamente el Coordinador de la oficina de desincorporación durante el gobierno de Salinas de Gortari. Aún más, en la discusión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se establecen diversas salvedades a favor de los propietarios de la banca mexicana, entre ellas se limita la participación de la banca extranjera en la propiedad del capital de los bancos y se crean cuotas de mercado rígidas que protegen de financieros del exterior a los bancos que recién se habían privatizado³². Sin embargo los hechos avanzan con gran celeridad en otra dirección. Se dan ciertas fusiones, pero también crece la presencia de la banca extranjera, aún en los bancos privatizados. Se realizan reformas en las condiciones de participación del capital extranjero en la banca que concluyen con la aprobada en Diciembre de 1998, cuando se retiran las limitaciones para la

³¹ "Sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales". Inmediatamente Salinas agrega "sin estos grupos... difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad y quedaríamos fuera de los mercados mundiales" (Carlos Salinas de Gortari, Quinto Informe de Gobierno, suplemento de La Jornada, México, 1993, p. X).

³² Véase Eugenia Correa "Servicios financieros y banca en el contexto del TLC"; y, Patricia Armendáriz y Margarita Mijangos, "Retos de la liberalización en el tratado de libre comercio: el caso de los servicios bancarios", Integración Financiera y TLC, Alicia Girón, Edgar Ortiz y Eugenia Correa (compiladores), Siglo XXI Editores, México, 1995.

participación de financieros del exterior en las instituciones bancarias.

CUADRO 5.5

MEXICO: PRIVATIZACION Y CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LOS BANCOS		
Nombre de la Empresa	Denominación actual	Situación actual
Banco Nacional de México, S.A.	Banamex	Se analiza posible fusión a mediano plazo con Bancomer
Bancomer, S.A.	Bancomer	20% del capital en manos de Banco de Montreal. El gobierno federal participa con el 20.4%* del capital.
Banca Promex, S.A.	Promex	Comprado por Bancomer
Banco BCH, S.A.	Unión	Comprado por Promex
Banca Serfin, S.A.	Serfin	19.9% del capital en manos de HSBC. Intervenido. El gobierno federal participa con el 15.9%* del capital.
Banco Mercantil del Norte, S.A.	Banorte	Participan fondos de inversión extranjeros
Banpais, S.A.	Banpais	Comprado por Banorte
Banco del Centro, S.A.	Bancen	Comprado por Banorte
Banco de Crédito y Servicio, S.A.	Bancrecer	Por ser intervenido para su venta
Banoro, S.A.	Banoro	Comprado por Bancrecer
Multibanco Mercantil de México, S.A.	Probusa	Comprado por BBV (70%)
Banco de Oriente, S.A.	Oriente	Comprado por BBV
Banca Cremi, S.A.	Cremi	Comprado por BBV
Banco Internacional, S.A.	Bifal	20% del capital en manos de Central Hispano (actualmente fusionado de Santander y Banco de Portugal). El gobierno federal participa con el 21%* del capital.
Banco del Atlántico, S.A.	Atlántico	Comprado por Bifal
Banco Mexicano Somex, S.A.	Mexicano	Comprado por Santander (60%)
Multibanco Comermex, S.A.	Inverlat	Comprado por Nova Scotia (opción hasta el 66%)
Banca Confía, S.A.	Confía	Activos comprados por CitiBank
* De acuerdo a cifras de 1994.		
Fuente: Cuadro 1 del anexo 5.		

Cuando se privatizó la banca entre los compradores estaban varios accionistas que encabezaban a casas de bolsa. Habían sido los beneficiarios de

las formas en que se desarrollo el crédito durante los años ochenta. En la colocación de CETES, que en ciertos momentos representaban más del 90 por ciento del total de papeles en los mercados de dinero y capital, solo participaban las casas de bolsa. Los bancos nacionalizados no podían participar.³³

El hecho es que Banamex, Serfin, Comermex, Mexicano-Somex y Atlántico, por citar algunos de los más importantes, fueron comprados por grupos de financieros vinculados a casas de bolsa. Otros bancos, como Bancomer y Mercantil del Norte fueron adquiridos por inversionistas que contaban con algunas grandes empresas en el país. Hoy hay varios bancos que han pasado a manos de extranjeros, en otros la inversión de los socios externos es importante (véase Cuadro 5.5). De los mayores tan solo Banamex continua en manos de financieros del país, como también un banco de nueva creación Inbursa que es parte del grupo Carso.

Situados en el año de 1996 es posible sostener que la tendencia dominante es el traslado de activos a manos de capitales del exterior. Lo que acontece en la banca desde esos años es parte de un proceso mucho más amplio dominado por el traslado de activos de grandes empresas del país a inversionistas y firmas del extranjero. Incluso es posible situar a las privatizaciones que nuevamente comienzan a realizarse desde 1996, como parte de este mismo proceso. De alguna manera en México se está llegando a la situación que prevalece en Argentina desde el inicio del proceso de privatizaciones. Antes de exponer algunos

³³ Véase Gregorio Vidal, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, *op. cit.*, en particular el apartado segundo del cuarto capítulo.

datos del proceso en Argentina analicemos el caso de Brasil que tiene sus propios determinantes.

5.3.2. BRASIL

El gobierno de Collor de Melo tuvo desde sus inicios una propuesta para avanzar en la privatización. En su gestión se aprobó el Programa Nacional de Desestatización. En el año de 1991 se produjeron algunas importantes privatizaciones, sin embargo un año después el presidente Collor renunció, ante la presión popular e involucrado en un caso de corrupción. En los años siguientes hasta el comienzo del régimen de Cardoso las privatizaciones pasaron a segundo término. Entre las privatizaciones realizadas de 1991 a 1993 destacan las de dos importantes empresas del acero: Usiminas en 1991, por un monto de 1500 millones de dólares; y, la Companhia Siderúrgica Nacional (CNS) en 1993, por un monto de 1300 millones de dólares. Ambas firmas fueron adquiridas por empresarios del país.

La empresa Usiminas fue creada en 1956 como resultado de una coinversión entre el gobierno, el estado de Minas Gerais y la Nippon Steel. Cuando se privatizó la firma el nuevo grupo de accionistas estuvo encabezado por los bancos Bozano, Simonsen, Económico, Bamerindus, América del Sur y BCN. También es accionista un distribuidor de acero (Nippon Usiminas) y los empleados

de la firma.³⁴ En los años siguientes la empresa continuó su expansión, amplió su mezcla de productos e incursionó en la distribución de acero. Es líder en el mercado brasileño de laminas de acero, proveedor de la industria naviera y de la automovilística.³⁵

La otra importante empresa siderúrgica privatizada, la CNS, fue adquirida por un consorcio encabezado por el grupo Vicunha y el banco Bamerindus. Años después, en 1996, la participación del banco fue comprada por el grupo Vicunha, que ha estado realizando otras compras de firmas establecidas con el objeto de alcanzar una amplia diversificación. Mas recientemente obtuvo concesiones para operar telefonía celular, como también participó en las privatizaciones de algunas de las redes ferroviarias.³⁶

Otras privatizaciones de finales de los años ochenta y principios de los noventa fueron compradas por el grupo Gerdau, que es líder en la industria brasileña de aceros no planos. Nos referimos a la siderúrgica de Cosinor y a la de Aços Finos Piratini. Otro grupo industrial de gran tamaño también basado en la siderurgia es la Compañía Siderúrgica Belgo-Minera que igualmente ha estado realizando adquisiciones, entre ellas de firmas estatales como Cofavi en el año de 1993. Como se destacó desde capítulos previos, en los años de 1990 a 1995 el

³⁴ Véase Ruy de Quadros Carvalho y Roberto Bernardes, "Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Wilson Peres (coordinador), Siglo XXI Editores, México, 1998.

³⁵ "su abastecimiento de productos para Fiat -la mayor productora de autos en Brasil- creció de 75 a 85 por ciento, en 1994-1995" (Ruy de Quadros Carvalho y Roberto Bernardes, "Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil", *op. cit.*, p.194).

³⁶ El grupo Vicunha fue en su origen un grupo textil. Sus antecedentes más lejanos son la empresa de hilandería Campo Belo y la de tejidos Elisabeth. En 1966 las dos firmas se unen y constituyen la Textil Brasibel. Un año después adquieren Lanificio Varam, productor de telas de casimir marca Vicunha. (Regis Bonelli, "Las estrategias de los grandes grupos económicos brasileños", *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Wilson Peres (coordinador), Siglo XXI Editores, México, 1998, pp. 250-251).

único país de América Latina en el que las privatizaciones en la industria son importantes es Brasil. Los datos aportados en estas páginas indican que los compradores son grupos de inversionistas del país que en su mayoría participan en la propia industria. Varios de estos grupos están realizando otras adquisiciones o compras que les permitan fortalecerse. En el proceso la actividad industrial y la industria manufacturera con sede en Brasil son un dato relevante. Así, cuando las privatizaciones son nuevamente impulsadas con gran fuerza, con el gobierno de Cardoso, varios de estos grupos están en la primera línea de las nuevas compras. Pero otros hechos acompañan este momento, dando cuenta que el sentido del proceso ha cambiado.

En el año de 1997 la más importante privatización es la de Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). El proceso se realiza en tres etapas e involucra vender el 75.97 de las acciones comunes y el 6.31 de las acciones preferentes.³⁷ En la primer etapa, por medio de una licitación se ofrece entre el 40 al 45 por ciento de las acciones comunes para que las adquiera el que será el grupo de control de la compañía. Después se vende otra parte del capital a los empleados y finalmente se coloca en bolsa entre el 17 y 23 por ciento del capital de la compañía. Los postores del grupo de control deben constituir una sociedad ex profeso, con una duración mínima de cinco años. El grupo ganador fue el consorcio Valepar constituido como se observa en el Cuadro 5.6. Destaca la presencia de la CNS, y por tanto del grupo Vicunha, que por esta vía incrementa su peso en la industria del acero.

³⁷ En conjunto ambas representan el 51.12 por ciento del capital de CVRD (Véase BNDES, Brazilian Privatization Program, Report of activities 1997, Rio de Janeiro, 1998, pp. 22 y 23).

CUADRO 5.6

COMPOSICION DEL CAPITAL DEL CONSORCIO VALEPAR	
Empresa	Porcentajes
CSN Steel Corporation	25
Litel Participações S.A	39
Eletron S.A.	17
Sweet River Investments, Ltd.	9
BNDESPAR	9
Investvale	1
Total	100

Fuente: BNDES, Brazilian Privatization Program, Report of activities 1997, op. cit, p 24.

En otras importantes privatizaciones realizadas en los años de 1996 y 1997 destaca la participación de algunos de los grupos que hemos estado mencionando.³⁸ En 1996 inicia la privatización de la Red Ferroviaria Federal (RFFSA) que concluye en 1997. La privatización implica la constitución de seis redes. Por ejemplo, la red centro este es adquirida por el consorcio Tucamà, en el que participa como accionista la CNS con el 12.5 por ciento del capital. La red del sudeste es adjudicada al consorcio Grupo MRS Logística S.A. en el que Usiminas es accionista con el 20 por ciento. Incluso en la red noreste, privatizada en 1997, el consorcio ganador Manor tiene una participación en el capital de CNS y de

³⁸ Véase BNDES, Brazilian Privatization Program, Report of activities 1997 y BNDES, Programa Nacional de Desestatização. Relatório de atividades 1996, Rio de Janeiro, 1997. La información de esta parte del texto procede de esas publicaciones.

CVRD. Las modificaciones en la composición de las empresas y el desplazamiento de capitales hacia la producción de acero implica que las firmas que controlan este sector tengan un particular interés en contar con los medios de transporte para desplazar sus mercaderías. Sin embargo, en la privatización de los ferrocarriles la presencia de capitales extranjeros comienza a hacerse notar. La red del oeste queda en manos de inversionistas extranjeros e incluye entre los socios del grupo comprador a sociedades de inversión como BankAmerica International Investment Corp. y Chemical LatinAmerica Equity Assoc.

En la privatización de Light, que es una empresa concesionaria del servicio público de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica en 28 municipios del Estado de Rio de Janeiro, la presencia de firmas extranjeras es sumamente importante. Participan Electricité de France, Houston Industries Energy y AES Coral Reef Inc. Por parte de Brasil destaca la presencia de CNS. En todo caso, son los socios extranjeros los que detentan la mayoría de las acciones.

A finales de julio de 1998 el gobierno de Brasil vendió su participación en el sistema Telebrás, lo que le permitió recaudar cerca de 19 mil millones de dólares. Se subastaron 12 compañías y en 10 de ellas el control fue alcanzado por firmas extranjeras. Por ejemplo, la empresa de telefonía fija interurbana e internacional Embratel, quedó en manos de MCI. La firma de telefonía fija Telesp, que es la que opera en el Estado de Sao Paulo, quedó en manos de Telefónica de España. Los datos para el conjunto aparecen en el Cuadro 5.7. Globalmente los capitales extranjeros aportaron 12 mil millones de dólares, es decir el 67 por ciento de los recursos involucrados en la privatización. El consorcio encabezado por Telefónica de España tuvo la mayor oferta en el caso de Telesp, por un monto de 4 mil 961

millones de dólares. Otra de las firmas en que el control queda en manos de Telefónica es la Compañía Riograndense de Telecomunicaciones (CRT). En el año de 1996 se realizó una primera venta del 35 por ciento del capital de esta firma y posteriormente en julio de 1998 se privatizó otro 50 por ciento del capital, alcanzando la participación de Telefónica el 77 por ciento. Se trata de operaciones de gran importancia para la firma española, sin duda importantes para alcanzar el objetivo de constituirse en una de las mayores compañías en el sector telefónico en el conjunto de América Latina.

En la privatización de la banda B para telefonía celular, que significó recursos por más de 7 mil 500 millones de dólares para el gobierno de Brasil, la participación del capital extranjero también fue determinante. En síntesis, esto significa que las firmas más importantes de este mercado quedaron en manos de empresas extranjeras que incluso por la vía de los acuerdos estratégicos que han realizado pueden ofrecer el conjunto de servicios telefónicos en las áreas geoeconómicas de mayor importancia como Sao Paulo. Es una privatización radicalmente diferente a la de Teléfonos de México, que es la única firma de las mayores economías de la región cuyo paquete de control permanece en manos de inversionistas del país, no obstante que existe importante participación de capital extranjero.

CUADRO 5.7

BRASIL: PRIVATIZACIÓN DEL SISTEMA TELEBRAS^{2/}
(Julio de 1998)

<i>Grupo</i>	<i>Subsector</i>	<i>Precio de venta</i>	<i>Comprador y participación</i>
Grupo A			
Telesp	Telefonía fija	4,961	Telefónica de España (57%); Portugal Telecom (23%); Iberdrola (España, 7%); BBV (España, 7%); y RBS (Brasil, 6%)
Tele Centro Sul (Telemato)	Telefonía fija	1,776	Stet-Telecom Italia (19%); Banco Opportunity (Brasil, 19%); fondos de pensiones (Brasil, 62%)
Tele Nrte Leste (Telemar)	Telefonía fija	2,946	Inversionistas brasileños 100%
Embratel	Telefonía fija interurbana e internacional	2,273	MCI Communications Corp (Estados Unidos, 100%)
Grupo B			
Telesp Celular	Telefonía móvil	3,078	Portugal Telecom (100%)
Tele Sudeste Celular	Telefonía móvil	1,167	Telefónica de España (93%) e Iberdrola (España, 7%)
Telemig Celular	Telefonía móvil	648	Telesystem (Canadá, 48%); Banco Opportunity (Brasil, 21%); otros inversionistas brasileños (31%)
Tele Celular Sul	Telefonía móvil	600	Stet-Telecom Italia (50%); Globo y Bradesco (Brasil, 50%)
Grupo C			
Tele Nordeste Celular	Telefonía móvil	566	Stet-Telecom Italia (50%); Globo y Bradesco (Brasil, 50%)
Tele Leste Celular	Telefonía móvil	368	Telefónica de España (93%) e Iberdrola (España, 7%)
Tele Centro Oeste Celular	Telefonía móvil	377	Splice (Brasil, 100%)
Tele Norte Celular	Telefonía móvil	161	Telesystem (Canadá, 48%); Banco Opportunity (Brasil, 21%); otros inversionistas brasileños (31%)
Total		18,921	

^{2/} El Gobierno brasileño transfirió 51.79% de cada una de las doce empresas que formaban el sistema Telebrás.
Fuente: Con base en BNDES, Privatizações no Brasil. 1991/1998, Rio de Janeiro, julio, 1998.

La privatización de Telebrás confirma la tendencia al incremento del capital extranjero en el proceso de cambio en la propiedad de activos que se está desarrollando en Brasil. Concreta también, la tendencia que advierte el BID, de una mayor participación del capital extranjero en las privatizaciones en la zona en la medida en que el llamado programa de reformas estructurales ha estado avanzando. Incluso, operaciones de compra de empresas que han quedado en manos de consorcios del país han reclamado una activa presencia de fondos del exterior. Por ejemplo, en la privatización de CVRD, una gran parte de los recursos que dieron los grupos del país proceden de un crédito otorgado por el Nations Bank de los Estados Unidos. LA CSN recibió de esta firma un crédito por 1200 millones de dólares que representa más del 33 por ciento de los recursos que fue necesario invertir para hacerse del control de CVRD.³⁹ La participación extranjera en CVRD es minoritaria, de apenas el 9 por ciento del capital en el grupo de control por parte de una empresa norteamericana, Sweet River Investments, Ltd. Sin embargo, el alto nivel de apalancamiento que requirió la compra condiciona a las firmas mayoritarias en Valepar a buscar otros socios, con lo que la presencia de capital extranjero puede crecer.⁴⁰

En el año de 1991, además de impulsar el programa de privatizaciones el gobierno de Brasil inicia una revisión de su legislación en materia de inversión extranjera. Se flexibilizan las condiciones para las remesas de utilidades y el pago

³⁹ Véase CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998, op. cit.*, p. 182. También puede verse Reinaldo Gonçalves "Globalização produtiva e investimento externo directo no Brasil: principais fatos e determinantes", Seminário Dinâmica de globalização, Sistema REG-GEN, Rio de Janeiro, setembro, 1998.

⁴⁰ Según Dow Jones la reducción necesaria en la deuda contratada para adquirir a CVRD implica vender una parte de las acciones posiblemente a la minera sudafricana Gencor (Revista AméricaEconomía, junio 1997, p. 28).

de regalías de la IED. En el año de 1994 finiquita su vigencia la ley de informática que restringía la inversión extranjera en este sector. Posteriormente, con el gobierno de Cardoso a continuado la flexibilización en materia de servicios, actividades extractivas y aún en el caso de los bancos. En 1998, en el contexto de la privatización de Telebrás, el gobierno anunció que se privatizarían los bancos estatales con participación mayoritaria. En el caso del petróleo también se ha procedido a aceptar una mayor presencia de capitales del exterior, en un caso por la vía de asociaciones de las firmas extranjeras con Petrobrás y en otros permitiendo la acción directa de las firmas internacionales.

La flexibilización para la entrada y desplazamiento de la inversión extranjera en Brasil se vincula también al proceso de liberalización financiera. Los cambios realizados durante los años noventa permiten que las filiales de empresas extranjeras pueden colocar títulos en el mercado internacional, también autorizan las cuentas en moneda extranjera en el país para los no residentes, los pagos de tecnología entre filial y matriz; además de que se establece una nueva legislación en materia de propiedad intelectual e industrial que cumple con las demandas de las empresas transnacionales en esta materia.⁴¹ Así, la participación creciente del capital extranjero en la privatización de empresas públicas se apoya en el conjunto de medidas que desde el gobierno brasileño se están tomando que permiten afirmar que el proceso de apertura económica avanza de forma sistemática.

⁴¹Véase Reinaldo Gonçalves "Globalização produtiva e investimento externo directo no Brasil: principais fatos e determinantes", Seminário Dinâmica de globalização, Sistema REG-GEN, Rio de Janeiro, setembro, 1998.

El hecho es que en el sector de la generación, transmisión y distribución de la energía eléctrica, como también en la distribución de gas la presencia de firmas extranjeras es dominante. Destaca, como puede observarse en Cuadro 5.8, la participación de las norteamericanas AES Corp. y CEA, las españolas Endesa y Iberdrola y las firmas con matriz en Chile y recientemente compradas por Endesa, Enersis y Chilectra. En el siguiente capítulo se analiza el proceso de penetración de algunas firmas en el conjunto del área de América Latina, sin embargo es necesario remarcar que este es el caso en el sector de energía. Así, otro de los signos del proceso de privatización brasileño es que está permitiendo que nuevos grupos y segmentos del capital extranjero ingresen al país. En teléfonos, como en electricidad o en los bancos, los que están comprando las empresas son inversionistas o financieros que con estas operaciones ingresan el mercado de Brasil. En el caso de la banca los nuevos nombres son HSBC Holdings del Reino Unido, Santander Central Hispano y Bilbao Vizcaya de España. En telefonía celular destaca la presencia de Bellsouth. Son nombres que se están repitiendo en toda la geografía de Latinoamérica.

CUADRO 5.8

BRASIL: PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PÚBLICAS, 1996-1998^a
PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO
(Millones de dólares)

Empresa privatizada (porcentaje vendido)	Rama de actividad	Monto de la venta	Inversionista extranjero, país de origen y participación
Empresas federales			
Light Serviços de Eletricidade SA (51%)	Distribución y generación de electricidad	2,508	AES Corporation (Estados Unidos, 27%); Houston Industries Energy (Estados Unidos, 22%) y Électricité de France (22%)
Cia. Vale do Rio Doce (42%)	Minería	3,132	Sweet River Investments (Estados Unidos, 9%)
Empresas estatales			
Cia. de Eletricidade do Estado do Rio de Janeiro (CERJ) (70%)	Distribución de electricidad	588	Electricidade de Portugal (30%); Enersis (Chile, 30.6%); Endesa España (10%); Chielectra (Chile, 29.4%)
Cia. de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA) (66%)	Distribución de electricidad	1,598	Iberdrola (España, 39%)
Centrais Elétricas Cachoeira Dourada SA (CDSA) (93%)	Generación de electricidad	714	Endesa (Chile, 60%) Edegel (Perú, 20%)
Cia. Centro-Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (91%)	Distribución de electricidad	1,372	AES Corporation (Estados Unidos, 100%)
Cia. Norte Nordeste de Distribuição de Energia Elétrica (91%)	Distribución de electricidad	1,486	Community Energy Alternatives, CEA (Estados Unidos, 33.3%)
Cia. Energética do Rio Grande do Norte (COSERN) (78%)	Distribución de electricidad	607	Iberdrola (España, 12.2%)
Cia. Energética do Ceará (COELCE) (83%)	Distribución de electricidad	868	Enersis (Chile, 41.4%) Endesa-España (41.4%)
Eletropaulo Metropolitana de Eletricidade S/A (75%)	Distribución de electricidad	1,777	AES Corporation (Estados Unidos); Houston Industries Energy (Estados Unidos) y Électricité de France
Cia. Estadual de Gás do Rio de Janeiro (CEG) (56%)	Distribución de gas	430	Enron International (Estados Unidos, 45%); Gas Natural (España, 34%); Iberdrola (España, 17%), y Pluspetrol (Argentina, 4%)
Riogás S/A (75%)	Distribución de gas	146	Gas Natural (España, 60%); Enron International (Estados Unidos, 20%); Iberdrola (España, 20%)
Cia. do Metropolitano de Rio de Janeiro-Metrô (100%)	Transporte urbano	262	Cometrans (Argentina, 50%)

Continuación...

<i>Empresa privatizada (porcentaje vendido)</i>	<i>Rama de actividad</i>	<i>Monto de la venta</i>	<i>Inversionista extranjero, país de origen y participación</i>
Empresas estatales			
Centrais Elétricas de Minas Gerais (CEMIG) (33%)	Distribución y generación de electricidad	1,053	Southern Electric (Estados Unidos, 40%); AES Corporation (Estados Unidos, 50%)
Elektro Electricidade e Serviços SA (47%)	Distribución de energía eléctrica	1,273	Enron International (Estados Unidos, 100%)
Cia. Riograndense de Telecomunicações (CRT) (85%) ^b	Telefonía	1,018	Telefónica de España (77%)
Centrais Geradoras do Sul do Brasil (GERASUL)	Generación de energía eléctrica	808	Tractebel (Bélgica, 42%)
Empresa Bandeirante de Energia (EBE)	Distribución de energía eléctrica	860	Electricidade de Portugal (EDP)
Telecomunicaciones^c			
Concesión Área 1 (São Paulo)	Telefonía móvil	2,450	Bellsouth (Estados Unidos, 44%)
Concesión Área 2 (São Paulo interior)	Telefonía móvil	1,220	Telia (Suecia, 49%)
Concesión Área 3 (Rio de Janeiro y Espírito Santo)	Telefonía móvil	1,330	Korea Mobile (República de Corea, 20%)
Concesión Área 4 (Minas Gerais)	Telefonía móvil	457	Stet (Italia, 43%)
Concesión Área 5 (Paraná y Santa Catarina)	Telefonía móvil	680	Motorola (Estados Unidos, 22%); Global Telecom Nissho Iwai (Japón, 10%); DDI (Japón, 20%)
Concesión Área 6 (Rio Grande do Sul)	Telefonía móvil	347	Bell Canada (20%); Telesystem (Canadá, 20%)
Concesión Área 7 (Norte y Centro Oeste)	Telefonía móvil	314	Bell Canada (20%); Telesystem (Canadá, 20%); Citibank (Estados Unidos, 9%)
Concesión Área 9 (Bahia y Sergipe)	Telefonía móvil	232	Stet (Italia, 43%)
Concesión Área 10 (Nordeste)	Telefonía móvil	512	Bellsouth (Estados Unidos, 44%)

^a De 1996 a julio de 1998.

^b En diciembre de 1996 se vendió un 35% de CRT, posteriormente en julio de 1998 se privatizó otro 50% del capital en poder del Estado brasileño. Telefónica de España quedó con cerca del 77% de la propiedad de la CRT.

^c Se excluye el sistema de Telebrás.

Fuente: Con base en CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, op. cit., pp. 179-180.*

Entre 1991 y abril de 1998 el capital extranjero aportó el 27.8 por ciento de los recursos involucrados en las privatizaciones, destacando la participación de los Estados Unidos, seguida de España. Estos datos incluyen las concesiones para la banda B de telefonía celular.⁴² Si se toma en cuenta la privatización del sistema Telebrás, la participación del capital extranjero se incrementa. En la privatización de Telebrás las empresas extranjeras, encabezadas por Telefónica y MCI, aportaron el 71.5 por ciento de los fondos involucrados. Si consideramos los recursos involucrados en las privatizaciones desde 1991 y hasta la privatización de Telebrás lo que aportó el capital extranjero equivale al 41 por ciento y empresas de Estados Unidos y España participaron con casi las dos terceras partes de esta cantidad.⁴³ Debe además considerarse que en diversas firmas, los fondos aportados por inversionistas del Brasil tienen el carácter de inversión de cartera o en todo caso participan en el consejo de administración de la firma, pero no son capitales que sean parte de una empresa que opere en la rama y cuente con tecnología, organización y redes de comercialización que corresponda a esa actividad, por lo que el peso del capital extranjero será sin ninguna duda mayor al que resulta de las cifras señaladas líneas antes⁴⁴. Además en otros casos, y considerando la dinámica de fusiones y compras forzadas por parte de las grandes empresas, es previsible que las inversiones minoritarias realizadas por

⁴² Véase Reinaldo Gonçalves, *op. cit.* En este periodo, las empresas norteamericanas aportaron el 13.8 por ciento de los fondos para las privatizaciones y las españolas el 4.5 por ciento.

⁴³ Las empresas norteamericanas aportaron el 14.57 de los fondos involucrados en las privatizaciones desde 1991 hasta julio de 1998. Las españolas participaron con el 11.94 por ciento. Le sigue en importancia la telefónica de Portugal. Véase BNDES, Privatizações no Brasil 1991-1998, *op. cit.*, julio, 1998.

⁴⁴ Por ejemplo en el caso de la privatización de Telebrás algunos de los socios brasileños son fondos de pensión.

algunas transnacionales aumenten. En síntesis, en Brasil al igual que en México, las tendencias indican que la presencia de capitales extranjeros, en muchos casos de capitales que recién están ingresando en la región, son un dato que se afirma conforme avanza el proceso de privatización y mas en general el proceso de apertura, desregulación y liberalización económica. El país en el que la privatización se vinculo desde el principio a la presencia del capital extranjero es Argentina. Veamos algunos datos del proceso en ese espacio económico.

5.3.3. ARGENTINA

El programa de privatizaciones en Argentina dio inicio con el primer gobierno de Menem, en el año de 1989. Entre 1990 y 1991 se privatizaron 17 empresas públicas y para 1993 se habían privatizado las mayores compañías, incluida la producción petrolera. Los ingresos mayores de estas privatizaciones provinieron de la venta de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones(ENTEL), seguida por Yacimientos Petrolíferos Fiscales(YPF) y en tercer sitio Aerolíneas Argentinas.

El gobierno argentino procedió a la división en dos partes de la empresa ENTEL que incluyo la división de Buenos Aires, antes de privatizarla. El área sur fue adquirida por un consocio liderado por Telefónica de España y el área norte por France Telecom (France Cables et Radio). En un principio el grupo que compro mantenía el 60 por ciento del capital de la nueva firma y el Estado el 40 por ciento restante. Posteriormente, cuando se obtuvo la licencia se completó la

privatización, dando entrada a nuevos socios financieros.⁴⁵ En el año de 1997 en Telefónica de Argentina el 54 por ciento de su capital era extranjero, en manos del consorcio COINTEL en el que participaban en partes iguales Telefónica de España y CEI Citicorp. Holding. En Telecom Argentina el capital extranjero es propietario del 45 por ciento del capital, Stet-Telecom Italia y France Cables et Radio con el 19.5 por ciento cada uno y J.P. Morgan con el 6 por ciento.⁴⁶

En el caso de Aerolíneas Argentinas la empresa que compro fue Iberia, que como en el caso de Telefónica eran firmas con una importante presencia del Estado español en el momento de las adquisiciones. Actualmente el 83 por ciento del capital de Aerolíneas Argentinas esta en manos del consorcio Interinvest, en el que además de Iberia participan el gobierno de España, American Airlines, Bankers Trust y Merrill Lynch. Incluso, en el caso de la firma Repsol, que actualmente ha lanzado una oferta de compra para lograr el control de la firma YPF, la presencia del gobierno de España es un dato.

La venta de gran parte del capital controlado por el Estado de YPF se alcanzó en 1993. Como se destaco desde páginas anteriores, el 75 por ciento de los ingresos provinieron del exterior y fueron contabilizados por el gobierno como inversión de cartera de no residentes dada las condiciones en que se realizó la

⁴⁵ En ese momento el consorcio quedó integrado de la siguiente forma: Telefónica, 10.2 por ciento; Banco Hispanoamericano, 5.0 por ciento; Citicorp, 20 por ciento; Banco de Tokio, 5 por ciento; Banco Rio, 20 por ciento; Banco Comercial de la Plata, 5 por ciento; Technint, 9.9 por ciento; Aresbank, 4.1 por ciento; Banco Central, 8.4 por ciento; Banco Macro, 4.0 por ciento; Banco República, 7.5 por ciento; y, Banco Atlántico, 0.9 por ciento. (Véase Juan José Durán y Fernando Gallardo, "La internacionalización de Telefónica de España. Una estrategia multidoméstica con orientación global", Multinacionales Españolas I, Juan José Durán (coordinador), Ediciones Pirámide, Madrid, 1966, p. 112).

⁴⁶ En Telecom Argentina el consorcio que controla la firma posee el 60 por ciento del capital y además de Stet-Telecom Italia, France Cables et Radio y J.P. Morgan participa con el 15 por ciento la Compañía Naviera Pérez Companc de la Argentina. (Véase CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, op. cit., p.89).

operación. Más recientemente el gobierno de la República Argentina decidió la venta de una participación del 14.99 por ciento en YPF S.A. Repsol resultó la adjudicataria de la subasta.⁴⁷

Las privatizaciones de las firmas españolas que han comprado las empresas en Argentina y que han participado en otras adquisiciones en la región han avanzado con un ritmo propio y con diversas modalidades, pero en algunos casos sin que el Estado pierda toda su presencia en la firma o en su caso privatizando por medio de la bolsa y constituyendo los grupos de control de las firmas con otros inversionistas españoles. Se trata de un método radicalmente distinto al de Argentina y más en general al que se está imponiendo en el conjunto de la región Latinoamericana.

Por ejemplo en el caso de Repsol, el gobierno español realizó una oferta pública del 11 por ciento del capital de la firma en enero de 1996 específicamente para que fueran adquiridos por el tramo minorista y el tramo institucional de la firma. Antes, "en septiembre de 1995, el Gobierno aprobó el reglamento de la Ley de Privatizaciones que permite al Estado mantener el control de determinadas decisiones en las empresas estratégicas aún con una participación inferior al 15 por ciento. Como consecuencia de esto, en los meses de octubre y noviembre se anunciaron dos privatizaciones importantes: Argentaria (25 por ciento) y Repsol (11 por ciento).⁴⁸

⁴⁷ Véase Repsol, Información en línea. Por cierto que en la carta dirigida a los accionistas el Presidente Ejecutivo de Repsol destaca que la compra del 14.99 por ciento es un dato importante en la expansión de la firma dado que se trata de la mayor compañía privada de petróleo y gas de Latinoamérica. La compra se realizó a 38 dólares por acción, el precio mínimo fijado por el Gobierno Argentino.

⁴⁸ Juan José Durán y María José García, "Repsol: política pública y eficiencia empresarial", Multinacionales Españolas I, Juan José Durán (coordinador), Ediciones Pirámide, Madrid, 1966, p.272.

En lo que concierne a Iberia; es hasta el año de 1999 que se ha procedido a realizar la venta de gran parte del capital que estaba en manos del estado a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). En febrero de 1999 la SEPI cerro un acuerdo con British Airways y American Airlines para que suscribieran entre los dos el 10 por ciento del capital de Iberia. Además reservo un 30 por ciento para los denominados socios institucionales y el resto lo colocará durante 1999 en el mercado bursátil vía ofertas públicas.⁴⁹ Además, la reestructuración de Iberia puede implicar que se modifique el tipo de participación que tiene en Aerolíneas Argentinas, existiendo la posibilidad de que crezcan los intereses de American Airlines, empresa que ha estado ganando rutas en el espacio de América del Sur. Como en las privatizaciones de los bancos en México, los compradores de la firma no necesariamente permanecen como sus dueños. A diferencia de México, el cambio de propietarios es entre dos firmas extranjeras.

La presencia de Repsol en Argentina no se reduce a YPF, S.A. Por el contrario tan solo en 1997 ha estado realizando diversas adquisiciones en el campo del petróleo y el gas, en unos casos ampliando inversiones que tenía en ciertas empresas. En lo que toca a Telefónica de Argentina el socio principal de Telefónica de España es Citicorp, pero por medio de Citicorp Equity Investment (CEI). Se trata de un fondo de inversión de capital extranjero que coloca papeles

⁴⁹ Véase Iberia Home Page, información en línea. La convocatoria para los socios institucionales estaba dirigida expresamente a empresas españolas. Ana vez concluida esta fase el capital de Iberia quedo integrado de la siguiente forma: SEPI, 53.9 por ciento; Caja Madrid, 10 por ciento; BBV, 7.3 por ciento; Logista (Tabacalera), 6.7 por ciento; El Corte Inglés, 3 por ciento; Ahorro Corporación, 3 por ciento; British Airways, 9.3 por ciento; American Airlines, 0.7 por ciento; y, Empleados 6.1 por ciento.(Véase El País, 29 de abril, 1999).

en diversos mercados con los que esta participando en la compra de una amplia gama de negocios en la Argentina. No se trata de un fondo aislado, dado que existen también el Exxel Group, Inversiones y Representaciones (IRSA), SAMAP y CRESUD. En los tres últimos hay intereses de George Soros y en Exxel de Oppenheimer y General Motors. Son fondos de inversión que están comprando una gran cantidad de empresas que operan en Argentina, entre ellas firmas que fueron estatales, pero también otras de negocios tradicionales como cría y engorda de ganado, producción de leche y explotación forestal. La acción de estos fondos modifica sustancialmente la composición del empresariado en Argentina. Actualmente CEI es una firma muy importante en el ramo de comunicaciones, Exxel en comercio y los fondos de Soros en bienes inmuebles, actividad agropecuaria y construcción⁵⁰.

Como se ha destacado desde páginas previas, las privatizaciones estuvieron vinculadas en algunas de las economías más importantes de América Latina a un proyecto para desarrollar grandes grupos empresariales y financieros del país en que estas se efectuaban. Esto fue un objetivo explícito en el caso de México y se actuó en ese sentido en el Brasil. Sin embargo, desde mediados de los años noventa los hechos se modificaron y ganó fuerza la presencia del capital extranjero en la zona, incluso en negocios que antes fueron empresas públicas.

Actualmente, los gobiernos de la región insisten que la presencia del capital

⁵⁰ IRSA ha realizado amplias inversiones en el ramo inmobiliario, incluyendo la construcción y compra de edificios. SAMAP desarrolla centros comerciales. En conjunto los fondos de Soros son dueños de la mayoría de los centros comerciales de Buenos Aires y de gran parte del interior del país. Además, se afirma que Soros es el segundo terrateniente de Argentina, después de Benetton. (Véase CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, op. cit., pp. 86 a 89; y, AméricaEconomía, varios números).

extranjero plantea datos positivos en términos de tecnología, capacidad financiera y vinculación con el exterior. En Argentina, primero no existió proyecto para apoyar a capitales del país con el proceso de privatizaciones y en los años recientes la presencia del capital extranjero se multiplica y aparece actuando a partir de grupos como CEI y Exxel que sin duda constituyen una fuerza clave en la orientación de la política económica en el país. Otros datos que se agregan reforzando esta tendencia, como el hecho de que el 75 por ciento de la banca esta en manos de firmas extranjeras y se insiste en lograr la privatización de todo el sistema, con lo que previsiblemente el peso del capital extranjero en este campo crecerá.

Cuando el gobierno de Menem anunció que se privatizaría el Banco de la Nación Argentina(BNA) mucho se había hablado al respecto. Por supuesto que desde tiempo atrás, los principales funcionarios del FMI ven esta medida correcta y necesaria, como también opinan lo mismo entre gerentes y ejecutivos de la banca norteamericana. Sin embargo, en Argentina las cosas están divididas.

Según el titular del BNA en 1997, Roque Maccarone, el banco no recurre a fondos del Estado y se financia a través de sus propias operaciones y actúa en todas las regiones de Argentina. El BNA fue fundado hace más de 100 años por el Presidente Carlos Pelligrini teniendo como objetivo promover las actividades productivas. En 1946, con la reforma de su Carta Orgánica, se acentuó su papel como promotor de la actividad agropecuaria y también en el desarrollo y la organización del comercio. Su labor en el financiamiento de pequeños y medianos productores y empresarios fue muy importante en el pasado. En los meses anteriores cuando se discute su privatización no es únicamente la denominada oposición quien protesta, también lo hacen dirigentes empresariales argentinos.

Fue el caso del Consejo Argentino de la Industria, de la Federación de Cámaras y Centros Comerciales y de la Federación Agraria. El presidente de la Sociedad Rural Argentina, que agrupa a los grandes ganaderos, declaró: "el Banco de la Nación es indispensable para el desarrollo del sector agropecuario. Si lo privatizan, me pregunto quién va atender las emergencias agropecuarias".⁵¹

La opinión de los gerentes y dirigentes de empresas y corporaciones extranjeras no es la misma. Pero, son opiniones que tienen un gran peso económico en el país, que incluso actúan no sólo a través de filiales, sino por medio de grupos financieros como CEI, Exxel e IRSA. Con estos datos los determinantes de las medidas de política económica se han modificado sustancialmente y las acciones que permitan aumentar la presencia del capital extranjero en Argentina de cara a la economía internacional continuarán. Estamos ante los nuevos resultados de la privatización y la apertura, que entre otras características está dominada por el traslado de activos a capitalistas del exterior.

⁵¹ El dirigente añadió: "Soy privatista, pero no estúpido" (La Jornada, 9 de noviembre, 1997).

5.4 LAS PRIVATIZACIONES Y LA REFORMA ECONOMICA.

En el Informe del BID de 1996 cuando se está evaluando el curso posible de las privatizaciones se destacan los siguientes hechos:

- Existe un gran potencial para futuras privatizaciones
- De las grandes economías, en Brasil aun restan muchas empresas que deben ser privatizadas
- En el caso de México la privatización a realizar es la del sector eléctrico, mientras en Argentina son los bancos, dado que para ese año casi la mitad del sector bancario estaba en manos del Estado
- La industria de generación y distribución de electricidad ha sido uno de los principales medios para obtener ingresos resultado de las privatizaciones durante los años noventa, sin embargo aun resta por privatizar un amplio sector de esta industria en el conjunto del subcontinente.⁵²

Para el año de 1999 la situación se ha modificado significativamente. Como se destaco en páginas previas las privatizaciones en Brasil se han acelerado, igualmente ha avanzado en toda la región la venta de las empresas de la industria de la electricidad. En Argentina se han privatizado bancos e incluso el gobierno de México –como se señalo antes- decidió avanzar en la privatización de la electricidad presentando al Poder Legislativo Federal la propuesta de ley para que esto sea posible. En este contexto es que la presencia del capital extranjero en la zona se ha multiplicado, participando de forma más destacada en las

⁵² Véase BID, Progreso económico y social en América Latina, Informe 1996, *op. cit.*, pp. 189-190.

privatizaciones, realizando diversas operaciones de compra de empresas que estaban operando, colocando recursos en títulos de firmas de la región, comprando documentos de la deuda pública interna y constituyendo grupos financieros sumamente activos en el proceso de adquisiciones como en el caso de la Argentina.

El BID sostiene, como se señaló desde páginas previas, que conforme avanzaron los años noventa los ingresos provenientes de compradores extranjeros que participan en las privatizaciones aumentaron. En los años de 1990 a 1993 representaron el 35 por ciento, mientras en 1994 y 1995 alcanzan el 70 por ciento.⁵³ Los datos aportados sobre las privatizaciones de las telecomunicaciones en Brasil o las ventas de empresas de servicios públicos en Centroamérica y el Caribe indican claramente que la participación del capital extranjero es aún mayor de 1996 a la fecha. Además, como el propio BID insiste, los ingresos de IED por privatización han sido un factor para que otra IED entre a los países de América Latina. Como hemos insistido, las privatizaciones se han acompañado de cambios en las leyes, en particular en aquellas que limitaban la acción del capital extranjero. Los mercados de dinero y capital aparecen como espacios en que las firmas extranjeras pueden colocar recursos. Sin embargo, junto a ese proceso la presencia de esos consorcios ha sido un factor clave en la concentración económica en curso en la región. Pero además, como los grupos extranjeros que actúan en el área participan ellos mismos en un amplio proceso de fusiones, relocalización de inversiones y compras forzadas; uno de los signos de

⁵³ *Ibid*, p.172.

su acción en el área es la modificación en las estructuras empresariales, la venta de parte de los activos recién adquiridos, el predominio de la inversión de modernización sobre la de aumento de la capacidad de producción y en otros casos la toma de decisiones de inversión considerando la dinámica de la economía internacional o para ser más precisos la que tienen las mayores economías del planeta. Sobre estos puntos avanzaremos en el capítulo siguiente por el momento es importante considerar algunos elementos de la experiencia de las privatizaciones en Chile, que como en lo que toca a otros aspectos de la propuesta de reforma estructural que se está impulsando por el Consenso de Washington es con mucho el país en que algunas experiencias tienen más tiempo de estarse ejecutando.

En el caso de Chile la primer oleada de privatizaciones se realizó de 1974 a 1979. Sin embargo, para principios de 1982 el Estado Chileno tuvo que participar, inyectar fondos públicos, hacerse cargo de la administración de un amplio grupo de empresas. Se intervino en bancos y otras firmas financieras, pero también en compañías de la industria como COPEC. En estos casos el origen de la intervención era que sus dueños no podían enfrentar las deudas que habían contraído. El hecho es que para 1985 el Estado realizó una nueva privatización a través de tres programas: privatización de los bancos y de las administradoras de fondos de pensiones que estaban intervenidas, de las empresas que indirectamente estaban controladas por el gobierno y de las empresas estatales

tradicionales.⁵⁴

En el caso de las empresas intervenidas con su venta se modificó la estructura de las grandes empresas y grupos empresariales en Chile. Los grupos Vial y Cruzat-Larraín perdieron peso y varias de sus más importantes empresas tuvieron nuevos dueños. El grupo Angelini compró COPEC, que era parte de Cruzat-Larraín. Asimismo el grupo Matte logró la adjudicación de INFORSA que pertenecía a Vial. Con estas compras ambos grupos mantienen fuertes intereses en la explotación forestal. Por lo que toca a COPEC, además del grupo Angelini el otro socio es la firma Carter Holt.⁵⁵

El grupo Matte tiene por principal empresa a la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones. El desarrollo del grupo le ha llevado a realizar asociaciones con firmas extranjeras. En el caso de la producción de Celulosa se asoció con Simpson Paper de los Estados Unidos, en Prosan con Procter and Gamble. Se trata de un grupo con filiales en Argentina y Uruguay que como en los casos de Angelini y Luksic participan en las privatizaciones de los años 1985 a 1989, con lo que su poder se multiplica. Para mantenerse en sus negocios realizan acuerdos y coinversiones con firmas extranjeras e incluso están claramente ubicados en el sector exportador o han efectuado inversiones y adquisiciones en otros países del

⁵⁴ Véase Fundación Libertad y Desarrollo, Efectos de un programa de privatizaciones: el caso de Chile 1985-1989, Informe a suscriptores núm. 46, Santiago de Chile, diciembre, 1993, pp.12-13. Por cierto que resulta interesante considerar que en el texto de Libertad y Desarrollo se recogen las razones que daba el Ministro de Economía de Chile en la época, Modesto Collados, para realizar las privatizaciones. Entre ellas destaca la idea de que con las privatizaciones será posible que se cree en Chile "una economía de mercado de una sociedad con un amplio abanico de distribución de la propiedad..., con un ancho círculo de una clase media independiente".

⁵⁵ Véase Patricio Rosas y Gustavo Marín, Estado Autoritario, Deuda Externa y Grupos Económicos, op. cit.; y Hugo Fazio R., Mapa actual de la extrema riqueza en Chile, Ediciones Lom, Santiago de Chile, 1997. En ambos textos hay capítulos o partes de capítulos sobre los grupos que se están analizando. Por cierto que en el texto de Rosas y Marín se señala que la firma Carter Holt era un consorcio neozelandés y en el de Fazio se añade que tal consorcio pasó a ser parte de International Paper, la mayor empresa forestal de Estados Unidos.

área del Mercosur. En el caso del grupo Luksic destaca además su presencia en el sector bancario, donde de acuerdo a Fazio era el mayor grupo del país hasta antes que se produjera la fusión entre Santander y Central Hispano en España.

El grupo Luksic participó en la privatización del Banco de Santiago. El gobierno de Pinochet planteó que este banco junto con el Banco de Chile serían privatizados buscando que tuvieran una amplia gama de accionistas. Los títulos se colocaron entre el público con estímulos fiscales y buscando que los propietarios no rebasaran en cada caso el 2 por ciento de las acciones a colocar.⁵⁶ Sin embargo, como destaca Fazio, en la medida en que los grupos se desarrollaron realizaron diversas estrategias para hacerse de un control mayor en las empresas vendidas con una alta pulverización de las acciones. El grupo Luksic en sociedad con el Banco Central hispano de España se hizo del control del Banco de Santiago.⁵⁷ A principios de 1999, con la fusión de Central Hispano y el Santander en España el proceso de concentración bancaria en Chile tiene un nuevo dato. El Santander también participa en ese mercado. El grupo Luksic desea romper su sociedad con el Central Hispano y hacerse directamente del control del banco, lanza una oferta de compra que no es respaldada por quién detenta cerca de un tercio del capital, el gobierno de Chile.

El camino que lleva al control de las empresas privatizadas por capitales que están entrando por vez primero a Chile está presente también en el caso de las privatizaciones de algunas de las grandes empresas estatales. La telefónica

⁵⁶ Véase Libertad y Desarrollo, *op. cit.*, p. 14. En este documento se enfatiza que a diferencia del Banco de Chile y el Banco de Santiago "los otros bancos que se privatizaron fueron el Banco de Concepción, el Osorno y el Internacional, los cuales se vendieron a instituciones corporativas sin los estímulos del 'capitalismo popular'. (*Ibid.*, p. 14).

⁵⁷ Véase Hugo Fazio, *op. cit.*, pp. 142-143.

CTC, se vendió inicialmente a trabajadores y fondos de pensiones. Sin embargo el paquete de control de la firma se vendió a una empresa extranjera. El socio extranjero alcanzó el 50 por ciento del capital de la firma, resultando adjudicada a la empresa australiana Bond. Posteriormente esta empresa vendió su participación a Telefónica de España, quien hasta la fecha controla la firma.

Otro caso semejante es el de ENDESA, que se privatiza mediante una amplia colocación de acciones concluyendo en 1989. Años después en ENDESA los mayores inversionistas eran el Grupo Luksic y el Holding Enersis. Esta firma, nacida también a partir de empresas privatizadas en el sector eléctrico y encabezada por quien estuvo encargado de su privatización⁵⁸, adquirió el 6 por ciento del capital de ENDESA, con lo que se volvió el socio mayoritario. Después vinieron los tratos por parte de Yuraszeck con ENDESA España que concluyeron con diversas ofertas por parte de esta compañía para hacerse del control de Enersis y también tener mayoría en ENDESA Chile. En síntesis, empresarios creados con las privatizaciones, que incluso utilizan fondos públicos para adquirir parte del control de las empresas privatizadas. Posteriormente las nuevas firmas tienen nuevos accionistas y algunas terminan en manos de capitales del exterior y se reorganizan considerando la estrategia que en la zona tienen esos capitales.

⁵⁸ José Yuraszeck fue designado por Pinochet a mediados de 1983 gerente general de Chilectra Metropolitana, que surgió como una de las tres firmas en que se dividió en 1981 la Compañía Chilena de Electricidad. El equipo económico encargado de la privatización y encabezado por Yuraszeck se hizo del control de Chilectra y después de Eléctrica del Río Maipo. En 1988 se modificó la razón social y se creó la holding Enersis en la que además de los intereses del grupo de Yuraszeck participan diversos fondos de pensiones y un fondo de inversión de Citibank. En el diario el Mercurio de Santiago, de fecha 31 de julio de 1993, se hace el siguiente relato: Yuraszeck fue "leal al general Pinochet, siempre. Según él, este país no sería el de hoy si no es por el general... A pesar de lo pro UDI, no pertenece a partido político alguno... Se le enrostra sobre todo, el que habiendo participado en la privatización de Chilectra, haya terminado a la cabeza de la misma. Y los dardos vienen de muchas partes. De la empresa no sabía nada... Llegó a Chilectra por Carlos Cáceres. Yuraszeck en esa época pidió prestados los US\$5000 que pudieron suscribir los gerentes en acciones de la empresa". (Citado por Hugo Fazio, *op. cit.*, pp. 200-201. En el texto está ampliamente expuesta la forma en que se constituyó el grupo Enersis. Sin la disposición de fondos públicos esto no hubiera sido posible).

En fechas recientes, Santiago de Chile tuvo largos días con constantes apagones, no obstante que en su territorio existe una empresa que genera desde 1997 mas energía eléctrica en el exterior que en Chile. Son los caminos de la privatización y la constitución de grandes grupos cuyas decisiones de inversión se toman sin considerar los espacios nacionales en que se encuentran algunas de sus firmas.

A P E N D I C E
A L C A P I T U L O 5

CUADRO 1

MEXICO: PRIVATIZACION Y CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LOS BANCOS

<i>Nombre de la Empresa</i>	<i>Fecha de adjudicación</i>	<i>Adquiriente</i>	<i>Denominación actual</i>	<i>Precio nominal en miles de pesos</i>	<i>Situación actual</i>
Banco Nacional de México, S.A.	30-Ago-91	Grupo Financiero Banamex-Accival, S.A. de C.V., representado por Roberto Hernández Ramírez, Alfredo Harp Helú y José G. Aguilera Medrano. Grupo Regional	Banamex	9,744,982.30	Se analiza posible fusión a mediano plazo con Bancomer
Bancomer, S.A.	08-Nov-91	Grupo de personas representado por Eugenio Garza Laguer, Eduardo A. Elizondo Lozano y Ricardo Guajardo Touche. Grupo Regional	Bancomer	8,564,213.90	20% del capital en manos de Banco de Montreal. El gobierno federal participa con el 20.4%* del capital.
Banca Promex, S.A.	13-Abr-92	Grupo de personas representado por Eduardo A. Carrillo Díaz, Mauricio López Velasco, José Méndez Fabre y José Guarneros Tovar	Promex	1,074,473.70	Comprado por Bancomer
Banco BCH, S.A.	18-Nov-91	Grupo de personas representado por Carlos Cabal Peniche y Manuel Cantarel Méndez	Unión	878,360.20	Comprado por Promex
Banca Serfin, S.A.	03-Feb-92	Grupo Financiero OBSA, S.A. de C.V., representado por Gastón Luken Aguilar y Octavio Igartúa Araiza	Serfin	2,827,740.70	19.9% del capital en manos de HSBC. Intervenido por el IPAB**. El gobierno federal participa con el 15.9%* del capital.
Banco Mercantil del Norte, S.A.	22-Jun-92	Grupo de personas representado por Roberto González Barrera, Rodolfo Barrera Villareal y Alberto Santos de Hoyos	Banorte	1,775,779.10	Participan fondos de inversión extranjeros

Continuación...

<i>Nombre de la Empresa</i>	<i>Fecha de adjudicación</i>	<i>Adquiriente</i>	<i>Denominación actual</i>	<i>Precio nominal en miles de pesos</i>	<i>Situación actual</i>
Banpaís, S.A.	21-Jun-91	Grupo de personas representado por Julio César Villarreal Guajardo, Policarpo Elizondo Gutiérrez y Fernando P. del Real Ibáñez y asociados con el Grupo Financiero Mexival, S.A. de C.V.	Banpaís	544,989.80	Comprado por Banorte
Banco del Centro, S.A.	13-Jul-92	Múltiva Grupo Financiero, S.A. de C.V., representado por Hugo S. Villa Manzo y Luis Felipe Cervantes Coste	Bancen	869,381.40	Comprado por Banorte
Banco de Crédito y Servicio, S.A.	23-Ago-91	Grupo de personas representado por Roberto Alcántara Rojas, Librado Padilla Padilla y Carlos Mendoza Guadarrama	Bancrecer	425,131.20	Por ser intervenido para su venta. Banorte ha manifestado interés
Banoro, S.A.	24-Abr-92	Grupo de personas representado por Rodolfo Esquer Lugo, Fernando Obregón González y Juan Antonio Beltrán López	Banoro	1,137,810.90	Comprado por Bancrecer
Multibanco Mercantil de México, S.A.	14-Jun-91	Grupo Financiero Probursa, S.A. de C.V.	Probursa	611,200.00	Comprado por BBV (70%)
Banco de Oriente, S.A.	16-Ago-91	Grupo de personas representado por Marcelo Margáin Berlanga	Oriente	223,221.20	Comprado por BBV

Continuación...

<i>Nombre de la Empresa</i>	<i>Fecha de adjudicación</i>	<i>Adquiriente</i>	<i>Denominación actual</i>	<i>Precio nominal en miles de pesos</i>	<i>Situación actual</i>
Banca Cremi, S.A.	28-Jun-91	Grupo de personas representado por Hugo Salvador Villa Manzo, Juan Antonio Covarrubias Valenzuela y Omar Raymundo Gómez Flores	Cremit	748,291.20	Comprado por BBV
Banco Internacional, S.A.	06-Jul-92	Grupo Financiero Privado Mexicano, S.A. de C.V., representado por Antonio del Valle Ruiz, Eduardo Berrondo Ávalos y Blanca del Valle Perochena	Bitel	1,486,916.80	20% del capital en manos de Central Hispano (actualment fusionado de Santander) y Banco de Portugal. El gobierno federal participa con el 21%* del capital.
Banco del Atlántico, S.A.	06-Abr-92	Grupo Financiero GBM-Atlántico, S.A. de C.V., representado por Alonso de Garay Gutiérrez y Jorge Rojas Mota Velasco	Atlántico	1,469,160.00	Comprado por Bitel
Banco Mexicano Somex, S.A.	11-Mar-92	Grupo Financiero Invermexico, S.A. de C.V., representado por Carlos Gómez y Gómez	Mexicano	1,876,525.50	Comprado por Santander (60%)
Multibanco Comermer, S.A.	17-Feb-90	Grupo Financiero Inverlat, S.A. de C.V., representado por Agustín F. Legorreta Chauvet	Inverlat	2,706,014.00	Comprado por Nova Scotia (opción hasta el 66%)
Banca Confía, S.A.	09-Ago-91	Grupo de personas representado por Jorge Lankenau Rocha	Confía	892,260.10	Activos comprados por CitiBank

TOTAL

* De acuerdo a cifras de 1994.

** Instituto de Protección al Ahorro Bancario.

Nota: Los cambios en la propiedad de bancos y activos bancarios son elaboración propia con base en información de prensa.

Fuente: Los datos sobre la privatización proceden del texto de Jacques Rogozinsky, *La privatización de empresas paraestatales*, op. cit., pp. 200 a 204.

6. LAS PRIVATIZACIONES Y LAS TRANSFORMACIONES EN LAS GRANDES EMPRESAS. LA CONTINUIDAD EN EL PROCESO DE CONCENTRACION ECONOMICA

Al estar exponiendo las características de las privatizaciones realizadas en los países de América Latina, se manifiesta como uno de los datos relevantes un vigoroso proceso de concentración económica. Sin embargo, como se examina en este capítulo la concentración desborda con mucho a las privatizaciones y tiene modalidades diferenciadas entre los países desarrollados y los que están en desarrollo. Aún más, las firmas más activas pertenecen o tienen sus matrices en los Estados Unidos y en la Unión Europea. Las empresas japonesas han perdido protagonismo, por lo menos como compradoras de firmas y activos ubicados en la Unión Europea y en los Estados Unidos y Canadá. Las megafusiones realizadas en los últimos dos años incluyen a corporaciones de los Estados Unidos y de algunos países Europeos. En algunos casos el proceso de compras y fusiones es de tal magnitud que esta modificando la estructura de diversas ramas económicas.

En América Latina, como en el caso de otras regiones existen diferencias y el predominio de ciertas fracciones o grupo de empresas en el proceso de privatizaciones y en los mercados que se están reestructurando son un aspecto del proceso. En particular existen los suficientes elementos para reconocer el fuerte vínculo que hay entre las compras de activos y el incremento en el ingreso de la inversión extranjera directa en la región. Ello no significa que no existan nuevos participantes en la zona. Sin embargo, entre estos no destaca, sobre todo

visto en perspectiva, un grupo de consorcios y grandes empresas cuya matriz este en América Latina y este como conjunto penetrando en los mercados internacionales.

6.1 COMPRAS, FUSIONES, REPARTO DE LOS MERCADOS Y CAMBIOS EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Como aconteció en 1998, las operaciones de fusión y compras forzadas realizadas durante 1999 serán mayores a las del año previo. El hecho involucra a las economías mas desarrolladas, pero también a los llamados mercados emergentes. Después del crac bursátil de 1987 y en un contexto en que la apertura de ciertas economías avanza con rapidez, las operaciones de fusión y compras forzadas se intensificaron, manifestando el predominio de la inversión de racionalización sobre aquella que busca ampliar la capacidad de producción. Si desde 1987 las fusiones se han estado acelerando, en los cuatro últimos años el ritmo ha sido más intenso y han comenzado las compras de consorcios líderes en una región por otros que tienen la misma condición en otra. En 1995 las fusiones y adquisiciones realizadas alcanzaron la cifra de los seiscientos mil millones de dólares y en 1997 llegan a un billón seiscientos mil millones de dólares.¹ En 1997, tan solo las operaciones anunciadas en los Estados Unidos, según información de Securities Data, involucran una cantidad de 938 mil millones de dólares, cifra superior en 40 por ciento a la alcanzada en 1996. En América Latina durante

¹ Las cifras proceden de Securities Data Company, Inc., New York. Citado por UNCTAD, World Investment Report 1998, United Nations, New York and Geneva, 1998.

1997, las fusiones implicaron la cifra de 71 mil millones de dólares, superior en 97 por ciento a la marca establecida en 1996. En 1998 las adquisiciones y compras siguieron creciendo alcanzando la cifra de 82 mil millones de dólares

En el año de 1998 entre las mayores fusiones estuvieron las de Citicorp con Travelers Group y la de NationsBank con BankAmerica en el caso de las finanzas; Group WorldCom y MCI Communications y SBC Communications y Ameritech Corporation en telecomunicaciones. Son operaciones superiores a los 60 mil millones de dólares cada una, con la excepción de WorldCom y MCI que fue de casi 42 mil millones de dólares. En 1999 la mayor fusión realizada hasta el fin del segundo cuatrimestre es entre Exxon y Mobil, por un total de 81 mil 200 millones de dólares.

Consideradas por ramas de actividad, en los años de 1995 a 1998, las fusiones mayores a mil millones de dólares se concentran en banca y seguros, telecomunicaciones y medios de comunicación y química y farmacéutica. En los dos últimos años se agregan petróleo e industria automotriz. Además, las fusiones están involucrando grandes compañías de diversos países, como en el caso de la compra que Daimler-Benz hizo de Chrysler, la de RollsRoyce por parte de la Volkswagen y el paquete accionario de Nissan que fue adquirido por Renault, en el caso de la industria automotriz; las de British Petroleum al comprar la norteamericana Amoco y luego anunciar otra compra, la firma estadounidense Atlantic Richfield (ARCO), la de Total de Francia que compró Petrofina de Bélgica y la Repsol que adquirió casi la totalidad de YPF, todas ellas en la industria petrolera. En la química la fusión de la alemana Hoechst con la francesa Rhone Poulenc, creando Aventis, la más importante empresa de agroquímicos y

medicamentos y anteriormente la de las suizas Sandoz y Ciba-Geigy, ambas con gran cantidad de activos y el grueso de sus ventas en el extranjero, creando Novartis; en la siderúrgica la fusión de British Steel y Hoogovens de Holanda que crea el grupo más importante en la producción de acero y aluminio en Europa y el tercero en el mundo. La disputa de Telecom Italia entre Olivetti y Deutsche Telekom que implicó la ruptura de la asociación de esta última con France Cable et Radio (France Telecom), la fusión de ATT y TCI, el posterior acuerdo de ATT y BT para formar una alianza de telefonía global y las más diversas asociaciones y alianzas entre las firmas de las telecomunicaciones.²

Sin duda, en el caso de Europa el avance en la constitución de una área económica cada vez más amplia y desarrollada está obligando a la reestructuración de las empresas, en primer lugar de las grandes empresas. Sin embargo, el proceso se da con mayor o igual intensidad en otras áreas del planeta, destacando América Latina. De esta manera, importantes segmentos de las inversiones se realizan para adquirir activos preexistentes y al anunciarse o inmediatamente después de efectuarse las compras o asociaciones entre firmas se realizan recortes de personal, inversiones que desplazan plantas, líneas de producción que se suprimen y fábricas que se cierran.

Estar en condiciones de enfrentar la competencia de empresas es el dato clave, precisamente cuando la apertura y la desregulación avanzan en las más diversas economías y las diferencias de productividad no implican salvaguarda

² En 1997 el 37 por ciento de las adquisiciones superiores a mil millones de dólares realizados por empresas fuera de sus fronteras correspondieron a banca y seguros, el 17.4 a química y farmacéutica y el 6.2 a telecomunicaciones y medios de comunicación. UNCTAD, *World Investment Report 1998*, *op. cit.*, p. 21.

alguna y las más importantes economías llevan años funcionando con salarios a la baja o con incrementos limitados, reducción del gasto público, desplazamiento de recursos a los circuitos financieros y altos niveles de desempleo. La contracción de la demanda aparece también como otro determinante del proceso de adquisiciones y compras forzadas, como el hecho de que las firmas obtienen más beneficios de sus operaciones financieras, como el arbitraje de divisas, que de las ventas de sus productos.³ Por supuesto que, junto a las operaciones de fusión y compra entre empresas de diversos países se siguen produciendo importantes operaciones de adquisición entre firmas del mismo país.

En el conjunto de las economías la presencia de IED para participar en operaciones de compras y fusiones es creciente. En el año de 1997 las fusiones y adquisiciones realizadas por firmas de un país en el extranjero alcanzó la cifra de 342 mil millones de dólares y las adquisiciones en que la empresa compradora obtuvo la mayoría del capital con derecho a voto la cantidad de 236 mil millones de dólares, que representa el 58 por ciento de los flujos totales de IED en el año. En 1996 las fusiones y adquisiciones en que se obtuvo la mayoría del capital con derecho a voto fuera de las fronteras representaron el 49 por ciento del total de la IED. Ambas son las cifras más altas en los años de 1990 a 1997. El monto mayor de estas operaciones se realizó entre firmas de los propios países desarrollados, principalmente de los Estados Unidos y la Unión Europea. En todo caso destaca la poca participación de empresas japonesas principalmente en condición de compradora. En 1997 las adquisiciones realizadas por empresas de Japón

³ Sobre la financiarización de las corporaciones como un rasgo actual de la internacionalización. Véase François Chesnais, La mondialisation du capital (nouvelle édition augmentée), Syros, Paris, 1997.

representaron el 3.2 por ciento del total, mientras en 1990 habían representado el 15.7 por ciento, incluso superando a las firmas con origen en Alemania y los Estados Unidos.

Por lo que toca a los países en desarrollo las empresas del área realizan adquisiciones que representan el 11.9 por ciento del total, la mayor parte por cuenta de corporaciones del sur, el este y el sudeste de Asia. En lo que concierne al origen de las firmas que son objeto de las fusiones o compras resulta que el 28 por ciento del monto total de las operaciones corresponde a la zona de los países en desarrollo, casi la mitad a la América Latina y otro tanto ligeramente menor al sur y sudeste de Asia.⁴ Sin embargo existen diferencias importantes entre las operaciones realizadas en ambas zonas, por lo menos hasta finales de 1997, antes de que la denominada crisis asiática se presente con toda su fuerza.

Durante los años noventa, los países en desarrollo ven crecer las operaciones de compras y fusiones de empresas que operan en sus territorios por cuenta de firmas extranjeras. Sin embargo, mientras que en Asia predominan las adquisiciones no mayoritarias, en América Latina es justo lo contrario. De 1990 a 1997 las compras y fusiones alcanzaron la cifra de 128 mil 626 millones de dólares en América Latina, de los que 63644 millones fueron mayoritarias. En Asia del sur y del sudeste las cifras respectivas son 220 mil 908 millones de dólares para el total de las compras de las que tan sólo 27 mil 980 millones fueron en operaciones

⁴ Véase UNCTAD, *World Investment Report 1998*, *op. cit.*, en particular el apartado tercero del primer capítulo "Mergers and acquisitions" y los cuadros B.7 y B.8 del anexo. En 1997 el monto de las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas extranjeras en América Latina representó el 46 por ciento del total de la zona de los países en desarrollo, mientras que para Asia del sur y del sudeste el 40 por ciento.

mayoritarias. La diferencia es más notable entre las economías de mayor desarrollo relativo por el lado de América Latina y la China del lado de Asia.

En China en el periodo de 1990 a 1997, las operaciones de compras y fusiones por empresas extranjeras alcanzaron la cifra de 82 mil 244 millones de dólares de las que tan solo el 4.7 por ciento fue con carácter mayoritario. En Argentina, durante el mismo periodo las operaciones de compras reportaron la cifra de 21 mil 734 millones de dólares de los que el 81 por ciento se destino a fusiones o adquisiciones mayoritarias. En México la cifra total fue de 21 mil 880 millones de dólares, de los que el 40 por ciento fue en operaciones mayoritarias. En Brasil hasta 1997, el total de recursos involucrados en estas actividades fue de 22 mil 972, de los que el 72 por ciento fue con carácter mayoritario. Destaca en particular el año de 1997, cuando se realizan operaciones por un monto de 12 mil 568 millones de dólares, de los que 10 mil 381 millones de dólares se utilizan en fusiones o adquisiciones mayoritarias. Los datos que se citan en el capítulo previo sobre la privatización del sistema Telebrás (véase Cuadro 5.7), la privatización de la Compañía Riograndense de Telecomunicações (véase Cuadro 5.8), las ventas de las concesiones de la banda B de telefonía móvil y las privatizaciones en el sector de energía eléctrica en Brasil revelan claramente que de 1998 en adelante la participación del capital extranjero en las operaciones de compra de empresas es con carácter mayoritario.

Así, para el caso de América Latina, los datos que se aportan acerca del contenido accionario de las operaciones de fusión realizados por cuenta de capitales extranjeros confirman que al avanzar la apertura de la economía y suprimir las limitaciones para la inversión extranjera las operaciones de compra de

empresas por cuenta de capitales del exterior se multiplican, incluyendo a empresas que se están privatizando, a otras que se privatizaron en años previos, pero también a firmas que estaban en manos de capitales privados. Incluso es claro que en el caso de Argentina, desde el inicio de los noventa las empresas extranjeras están realizando operaciones para adquirir la mayoría del capital de las firmas que se venden. Antes se examinó el carácter de la privatización en ese país que contó desde el inicio con la participación como compradores de firmas extranjeras. Por el contrario, en México no es tan predominante la participación del capital extranjero en las firmas que se privatizan hasta el año de 1994, cuando aparece el efecto tequila. Los datos de 1995 en adelante permiten sostener que el traslado de activos a empresas extranjeras se ha acentuado. En el Brasil, como se verá con mayor detalle líneas adelante, el proceso del ingreso de capital extranjero se está acentuando en los últimos dos a tres años, como también las ventas de empresas a compañías extranjeras. En el año de 1997 el flujo total de inversión extranjera directa fue de 15 mil millones de pesos. Los recursos involucrados en la compra de empresas por cuenta de extranjeros en ese año representan el 82 por ciento del flujo de IED y los que se usaron para compras mayoritarias el 68 por ciento. Así, las fusiones y compras de activos han sido un impulsor del proceso de ingreso de IED a la región de América Latina. En 1997 las compras de activos y empresas en la que participaron inversionistas extranjeros ascendieron a cerca de 43 millones de dólares, de los que 25 mil fueron compras y adquisiciones de otras firmas privadas y el resto de empresas privatizadas. En 1997 del flujo total de IED

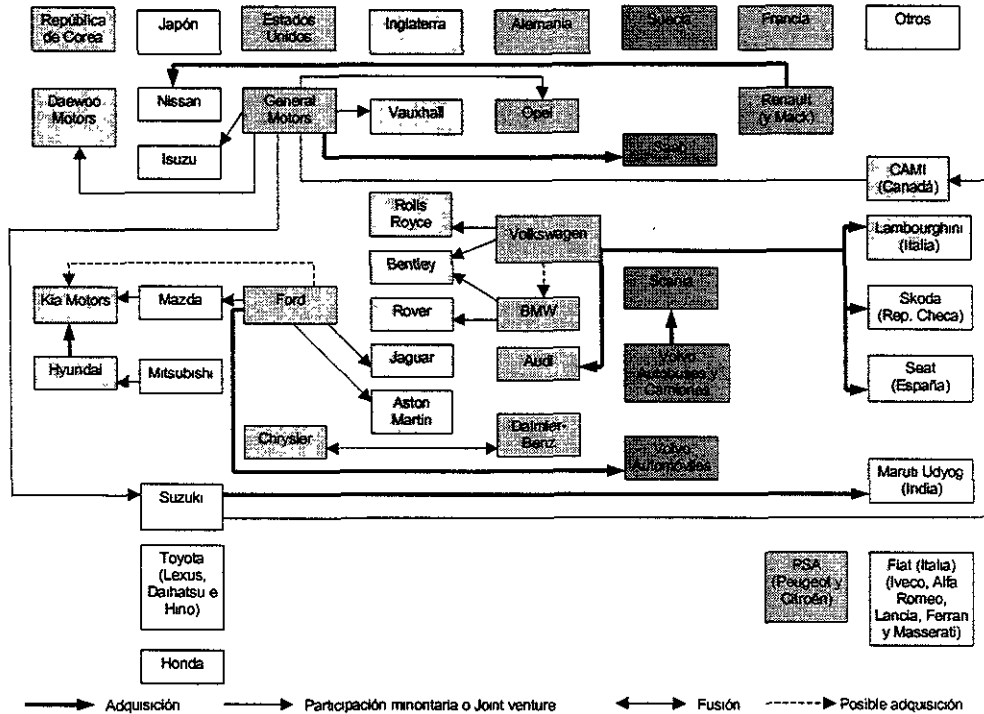
a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración el 70 por ciento fue para participar en operaciones de cambio en la propiedad de activos.⁵

Desde el lado de las empresas extranjeras las compras son parte de una estrategia internacional para colocar inversiones de manera que los participantes no son necesariamente muchas firmas y en diversos casos las operaciones constituyen un eslabón más de nuevas estructuras empresariales y sectoriales en formación. Por tanto las firmas que se crean están sujetas a continuas modificaciones. Las ventas de parte de los activos adquiridos, el cierre de plantas y aun el retiro de alguna de las inversiones que se tenían previsto realizar son parte del proceso. A veces los compradores son objeto de una adquisición por cuenta de otro consorcio, en ocasiones se trata de compras hostiles y la reestructuración de las empresas se mantiene como una constante. Incluso, la ampliación de inversiones a cargo de transnacionales no escapa a esta dinámica. En el esquema siguiente aparecen las principales operaciones de compras y fusiones entre los grandes productores de la industria automotriz. Las más recientes fusiones están involucrando a empresas que se sitúan entre los mayores productores mundiales. En algunos años la estructura empresarial de esta industria será sin duda diferente a la que existía tan solo a inicios de los años noventa. Como se destaca en el siguiente apartado de este capítulo el dato es relevante dado el despliegue que varias de estas firmas están teniendo en las mayores economías de América Latina, principalmente en México y Brasil.

⁵ Véase CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998*, op. cit., pp. 52-53. Como se destaca en el texto de CEPAL la comparación de las cifras de compras y adquisiciones con los flujos de IED permite reconocer una orientación, dado que se trata de cifras construidas sobre bases distintas.

ESQUEMA 6.1

EMPRESAS TRANSNACIONALES. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ OPERACIONES DE FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS*



* No incluye acuerdos tecnológicos

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD, World Investment Report 1998, *op cit.*, e información de las empresas y de prensa

Fuente: Elaboración propia con base en información de UNCTAD, World Investment Report 1998, *op cit.*, p. 22 e información de los diarios Reforma y El País y la revista América Economía.

Si en el caso de la industria automotriz las grandes firmas atraviesan por un importante proceso de concentración económica que implica la aparición de una decena de grandes consorcios a nivel internacional, en otras ramas y sectores de la economía se producen hechos semejantes. En las telecomunicaciones y los medios de información el proceso de concentración económica y la proliferación de alianzas y redes que buscan cubrir los principales mercados mundiales está apoyado en nuevos medios técnicos y partiendo de empresas e instituciones que en muchos países eran hace pocos años estatales.

Aún hoy en Deutsche Telekom la mayoría del capital esta en manos estatales y años antes era la situación que prevalecía en France Telecom o en la firma italiana o la de Gran Bretaña. La aparición de grandes consorcios en esta rama revela un desplazamiento en las formas de organización de la competencia intercapitalista y la constitución de nuevos espacios de rentabilidad. La computación, la comunicación por satélite, la microelectrónica son soportes de este proceso.

Los competidores están sometidos a un duro proceso de alianzas y fusiones que por ejemplo esta implicando –como se expone más adelante- que en América Latina muy pocas firmas dominen el mercado. Como se destacó antes, las fusiones prosperan con fuerza también en la química y en la industria del petróleo y la petroquímica. De la lista que elabora UNCTAD del año de 1996 de las 100 mayores empresas transnacionales, organizadas por el monto de sus activos en el extranjero, 15 de ellas realizaron posteriormente operaciones de fusión que dieron origen a nuevas firmas, una más compro una parte del capital de otra dejando abierta la posibilidad de nuevos intercambios, otras dos discuten su posible fusión y 10 más han comprado firmas que no se encuentran entre las 100 mayores pero que son importantes consorcios (véase Cuadro 6.1). Además, en el caso de América Latina es necesario agregar las compras que han realizado las dos grandes firmas tabacaleras de compañías de la región, las que llevaron adelante varias de las firmas productoras de alimentos, las de bebidas, las de la química y petroquímica y aun algunas adquisiciones de firmas de la industria electrónica y la participación en licitaciones de empresas estatales u en concesiones públicas de algunas de las mayores petroleras.

En síntesis, un amplio avance en la concentración en ramas importantes de las actividades económicas que domina el proceso de inversiones. Los mercados bursátiles, la colocación de títulos, bonos y el crecimiento del mercado de derivados se han vinculado al proceso de concentración económica. Cuando se informa de las operaciones de fusión o de las compras hostiles se dan datos sobre los bonos que se colocaron para financiar la operación, el intercambio de acciones o el canje por nuevos títulos, además de los créditos puente que facilitaron la transacción. Las acciones de las firmas objeto de la posible fusión tienen por ello un movimiento destacado en los mercados en que cotizan. Las decisiones de inversión que toman las empresas que participan en las operaciones tienen que ver con el proceso de fusión y con el crecimiento de la competencia dado el mantenimiento o profundización de la apertura, la desregulación y la aparición en la rama o sector de otras posibles fusiones o alianzas. Invertir para ampliar la capacidad de producción es un objetivo secundario en la firma y el resultado para el conjunto de las empresas de la rama es sin duda contrario a esa posibilidad.

CUADRO 6. 1.

GRANDES EMPRESAS TRANSNACIONALES. PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
18-Ene-99	AirTouch Communications	Estados Unidos	Vodafone Group PLC	Reino Unido	65,901.00	Crearán una fuente generadora de transmisión global con una capitalización de mercado combinada de alrededor de 110 mil millones de dólares, ubicándose como la tercera más grande compañía comercializada públicamente en el Reino Unido
17-May-99	US WEST Inc	Estados Unidos	Global Crossing Ltd	Estados Unidos	51,104.00	Será el primer proveedor de Servicio local y global mundial, con una posición líder en servicios de Internet y aplicaciones de soporte, entre otros
11-May-98	Amertech Corp	Estados Unidos	SBC Communications Inc	Estados Unidos	72,356.50	Crean un nuevo tipo de compañía de telecomunicaciones con un enfoque "nacional-local". Surge la mayor compañía de teléfonos de Estados Unidos.
11-Ago-98	Amoco Corp	Estados Unidos	British Petroleum Co PLC(BP)	Reino Unido	54,333.10	Es la mayor fusión industrial ocurrida que da lugar a la compañía más grande del Reino Unido. Se ubica dentro de los tres mayores productores mundiales de petróleo
9-Dic-98	Astra AB	Suecia	ZENECA Group PLC	Reino Unido	31,787.00	Poder global y alcance en ventas y telemarketing tercero a nivel mundial y fuerte presencia en Estados Unidos y Europa
24-Jun-98	Tele-Communications Inc	Estados Unidos	AT&T Corp	Estados Unidos	68,279.60	Creación de una nueva unidad de servicios al consumidor, para proveer telefonía digital y servicios de información en adición a los servicios de video digital. Megafusión con 48 mil millones de usuarios.
7-May-98	Chrysler Corp	Estados Unidos	Daimler-Benz AG	Alemania	39,513.40	Obtienen el lugar número cinco en la clasificación mundial automotriz
28-Jul-98	GTE Corp	Estados Unidos	Bell Atlantic Corp	Estados Unidos	70,873.60	La fusión da lugar a el proveedor de servicio celular más avanzado y grande del país, así como al publicador de directorios telefónicos más grande del mundo.
15-Oct-97	MCI Communications Corp	Estados Unidos	GTE Corp	Estados Unidos	28,971.50	Se ubica como una de las fusiones más importantes que se hayan propuesto. Se crearía una empresa con ingresos combinados por 40 mil millones de dólares, más de 21 millones de líneas locales y más de 24 millones de líneas de larga distancia.
22-Mar-99	MediaOne Group Inc	Estados Unidos	Comcast Corp	Estados Unidos	58,249.80	Combinación del tercero (Comcast) y cuarto (MediaOne Group) más grandes proveedores de cable doméstico y crean el principal proveedor de comunicaciones de banda amplia en el mundo.
1-Dic-98	Mobil Corp	Estados Unidos	Exxon Corp	Estados Unidos	86,355.10	Se crea una importante compañía global, Exxon Mobil Corporation, de la cual Exxon es propietaria del 70% y Mobil del 30% restante
20-Feb-99 ¹	Telecom Italia SpA	Italia	Ing C Olivetti & Co SpA	Italia	55,998.10	Telecom Italia es la sexta compañía mundial más importante en telecomunicaciones y Olivetti posee a Omnitel, la segunda compañía de telefonía celular en Italia. A la par de esta propuesta, Telecom Italia se encuentra en pláticas para fusionarse con Deutsche Telekom

Fuente: Cuadro 3 del apéndice 6.

En otro texto se señaló que las crisis de larga duración del capitalismo están atravesadas por dos grandes movimientos –podemos decir procesos- en lo que concierne a la reestructuración del capital. “En el segundo movimiento lo sustantivo es la modificación de los campos de operación de los consorcios. Los capitales reducen los espacios en que actúan, en otras ocasiones limitan la magnitud de sus operaciones, otros definen nuevamente sus vínculos tecnológicos y financieros. Es el movimiento en que se acentúa el proceso de fusiones. De hecho se constata que mediados por grandes olas especulativas se están gestando nuevas unidades productivas que en un punto no sólo tendrán una magnitud superior, sino también darán cuerpo a una nueva estructura rama a rama del capital. La desvalorización y centralización puede avanzar por medio de crisis bursátiles, quiebras bancarias de gran dimensión y por supuesto acentuando el proceso de compras forzadas sin respetar fronteras nacionales”.⁶ Como se ha destacado, en los últimos años se ha producido un amplio proceso de fusiones. Varias de las firmas que están encabezando la reestructuración se han fortalecido en años recientes. Son una expresión de los nuevos términos de la competencia y en tanto tal impulsan procesos para que las formas de organización de la economía que ha prevalecido en el pasado reciente se mantengan. Para varias de ellas el proceso de apertura y desregulación realizado en algunas economías es aun incompleto y en otros casos han logrado debilitar a competidores que apenas hace unos pocos años se mostraban muy poderosos. Por lo que, la continuidad en

⁶ Gregorio Vidal. “Las fases de la crisis y los movimientos en la reestructuración del capital”, en Estrategia, desarrollo y política económica, Serie Investigación núm. 1, Departamento de Economía, UAM Iztapalapa, México, p. 314.

deben destacarse para los propósitos de este texto: Los efectos macroeconómicos y en los sistemas financieros de las crisis señaladas desbordan con mucho los tiempos en que se vive su momento más agudo. Por ejemplo, en el caso de Japón las operaciones de rescate de su sistema bancario se mantienen por un largo periodo de tiempo, como la aparición de una tendencia a la baja en el mercado bursátil. Aún más, el crecimiento de la economía se torna débil y después cuando se presenta la denominada crisis asiática, el país esta en una recesión que es calificada por el propio gobierno como la mayor desde la segunda guerra mundial.⁹

En el caso de México el llamado saneamiento del sistema bancario ha continuado en 1999, cuando deben realizarse operaciones de rescate de algunos bancos inyectando recursos frescos y utilizando impuestos de los contribuyentes. Las fusiones de Atlántico con Bital y de Promex con Bancomer deben concluir. La capitalización y fusión de Bancreser debe realizarse, como también el rescate de Serfin que es el tercer banco por activos, pasivos y capital y cuya cotización en la bolsa debió ser suspendida hacia mediados de junio de 1999. En México la utilización de fondos públicos para hacer frente a la crisis bancaria continuará en los años siguientes e incluso otras operaciones de rescate de bancos no deben descartarse. Segundo, el conjunto de los mercados de capital han resultado afectados por estas crisis, si bien en proporción y magnitud diversa. En todo caso el riesgo se mantiene, como la incertidumbre en los mercados. Pero junto a eso, las crisis han sido procesos que han impulsado con particular fuerza la concentración económica en el sector (véase Cuadro 6. 2) . Así, en los últimos

⁹ Las cifras oficiales establecen que es hasta el primer trimestre de 1999 que la economía japonesa vuelve a crecer, sin que esto signifique que la crisis esta plenamente superada.

años la proliferación de fusiones entre bancos, compañías de seguros y firmas financieras diversificadas han sido particularmente intensas. El hecho cobro gran importancia en el área de América Latina, pero nuevamente los participantes son unas cuantas firmas, destacando en ellas algunas cuya matriz esta situada en España.

CUADRO 6. 2

BANCA TRANSNACIONAL: PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
30-Nov-98	Bankers Trust New York Corp	Estados Unidos	Deutsche Bank AG	Alemania	9,082.10	La fusión de Deutsche Bank y Bankers Trust crea el banco más grande del mundo.
7-Abr-97	Alex Brown Inc	Estados Unidos	Bankers Trust New York Corp	Estados Unidos	2,077.40	
6-Abr-98	Citicorp	Estados Unidos	Travelers Group Inc	Estados Unidos	72,558.20	Da lugar a la mayor compañía de servicios financieros en el mundo.
18-Dic-97	AT&T Universal Card Services	Estados Unidos	Citicorp	Estados Unidos	4,571.00	
24-Sep-97	Salomon Inc	Estados Unidos	Travelers Group Inc	Estados Unidos	8,852.10	La unión alcanzaría la tercera posición entre los aseguradores de acciones, la segunda en aseguradores de deuda, la primera entre seguros municipales y cuarta sobre los consejeros internos de fusiones y adquisiciones
14-Ene-99	Banco Central Hispanoamericano	España	Banco de Santander SA	España	11,320.60	Constituyeron el Banco Santander Central Hispano, el banco más importante en América Latina
9-Mar-99 ^P	Paribas SA	Francia	BNP	Francia	18,999.50	De realizarse las operaciones de fusión, ocuparía el primer lugar a nivel mundial y de Europa, desbancando al Deutsche Bank/ Bankers Trust
9-Mar-99 ^P	Societe Generale SA	Francia	BNP	Francia	18,692.90	
1-Feb-99 ^P	Paribas	Francia	Societe Generale SA	Francia	18,183.70	
8-Dic-97	Schweizenscher Bankverein	Suiza	Union Bank of Switzerland	Suiza	23,008.70	Es el segundo banco más importante a nivel mundial y de Europa.
20-Ago-98	SunAmerica Inc	Estados Unidos	American International Group	Estados Unidos	18,117.00	SunAmerica Inc es una empresa con amplia experiencia en el mercado de ahorros para el retiro, con la cual se fortalece la presencia de AIG en ese mercado.
8-Jun-98	Wells Fargo & Co	Estados Unidos	Norwest Corp, Minneapolis, MN	Estados Unidos	34,352.60	Entre otras cosas, la nueva compañía se ubica en el tercer lugar en capitalización de mercado, séptimo lugar en activos entre los holding bancarios de E U, primer lugar en auto financiamiento y ventas de seguros

^P Transacciones pendientes.
Fuente: Cuadro 9 del apéndice 6.

Algunas de las fusiones realizadas tienen una gran relevancia por la forma en que modifican la competencia entre las grandes firmas o por el impacto que pueden tener en la reestructuración que los grandes consorcios están llevando adelante en diversas áreas o regiones de la economía internacional. Por ejemplo, la compra que hizo Daimler Benz de Chrysler replanteó las relaciones de fuerza entre los grandes oligopolios de esa industria y modificó la presencia de los grandes capitales en América Latina. Una zona que sin duda estaba vinculada a los términos en que se estaba dando la recomposición de la industria en los Estados Unidos, contó de un momento a otro con el ingrediente del capital europeo en una nueva dimensión. El trato entre Nissan y Renault puede crear una firma con presencia en el conjunto de la región, dado que las plantas de Nissan se ubican en México, mientras que Renault las tiene localizadas en el Mercosur.¹⁰

Un caso semejante, que también puede tener repercusiones en América Latina, es la compra de Telecom Italia por parte de Olivetti. Antes de concretar la OPA, la firma italiana, cuyo tamaño es varias veces menor que el de la empresa que compró, debió derrotar una fusión que encabezaría Deutsche Telekom y que hubiese creado el mayor grupo mundial en telefonía por su valor en bolsa a mediados de abril de 1999 y el segundo por su facturación. Para realizar la OPA, Olivetti debió efectuar un amplio proceso de recaudación de fondos que incluyó recursos prestados o facilitados entre otros por Chase Manhattan Bank y Lehman Brother Inc. En adelante la operación involucra la emisión por parte de Olivetti de bonos por 7 mil 900 millones de dólares y la venta de sus posiciones en varias

¹⁰ Poner nota de AméricaEconomía. Revista arriba.

firmas. Pero además, la firma anunció su intención de concentrarse en Europa, lo que puede significar la venta de activos en otras regiones. Telecom tiene participación en empresas de telefonía en varios países de América Latina, entre ellos en Argentina, Bolivia y Chile e incluso es socio en varias firmas de telefonía móvil del recientemente privatizado sistema Telebrás. Como afecte esto a otras firmas que actúan en América Latina es asunto a resolverse. Por lo pronto en Europa con esta compra se han modificado las relaciones entre Deutsche Telekom y France Telecom, también la propiedad de activos en el sector en España y por supuesto en la misma Italia.

Otra adquisición destacada fue realizada por el Deutsche Bank, que compro uno de los grandes bancos con matriz en los Estados Unidos, el Bankers Trust. Esta compra creó en su momento el mayor banco en el mundo por sus activos. Pero además modifico sustancialmente el espacio en que están presentes los intereses del banco alemán, en particular le permite alcanzar una significativa presencia a ambos lados del Atlántico. Poco después de esta fusión se anunció una OPA por cuenta de BNP, que busca adquirir a Société Générale(SG) y Paribas, que también están en curso de fusionarse. De constituirse, el nuevo grupo sería el mayor por sus activos, aún cuando no alcanza la presencia internacional del nuevo Deutsche Bank. Sin embargo, como en el caso de la disputa entre Olivetti, Deutsche Telekom y Telecom Italia, en este caso existen otras opciones. SC busca realizar únicamente la fusión con Paribas. En el capital del conjunto de los tres bancos participan otros importantes bancos y compañías aseguradoras de Alemania, Holanda y España. Además, al mismo tiempo el gobierno francés esta llevando adelante la venta del Credit Lyonnais, con lo que el

grupo de los más importantes bancos franceses puede modificarse seriamente en un corto lapso de tiempo, generando fuerzas nuevas que impulsen la concentración mayor en el sector en el ámbito de la Europa de los quince.

Otras fusiones realizadas y en curso involucran a bancos que recién han comprado activos en la zona de América Latina. Por ejemplo, la fusión entre Santander y Central Hispano de España involucró a dos bancos que habían estado adquiriendo diversas instituciones en este sector en América Latina. Esto ha significado que en algunos países la participación en el mercado se modifique abruptamente y que se hayan desarrollado disputas por el control de alguna institución como la del Banco de Santiago entre el grupo Luksic y el nuevo BSCH.

Así, como hemos estado insistiendo desde páginas previas, la propia concentración económica en curso es una fuerza que no contribuye a la estabilidad en la estructura del capital, aún en países en que las privatizaciones tienen largo tiempo en que se efectuaron. Las decisiones de inversión a tomar en el futuro cuentan con este otro ingrediente que genera inestabilidad. Construir vínculos entre diversos grupos sociales, relaciones económicas que permitan que sectores de capitales medianos y pequeños se multipliquen asociados a los cambios en las grandes empresas tiene así un elemento desarticulador intrínseco. Incluso, las asociaciones que capitales de los países en que se realizan las privatizaciones crean con capitales del exterior para comprar empresas o hacerse de concesiones en el caso de algunos servicios públicos pueden tener corta duración. El contexto macroeconómico modifica las expectativas de inversión y de colocación de recursos de los capitales que participan en la sociedad y en varios casos la solución es la toma de control total de la empresa por parte del socio

extranjero. Telefónica y Iberdrola, empresa eléctrica que es socia en Brasil de la primera, anunciaron que adquirirían el 100 por ciento del capital en varias firmas de telefonía móvil en las que estaban asociadas con capitales de Brasil. Se trata de las empresas Telerj Celular, del Estado de Rio de Janeiro; Telest Celular, de Espírito Santo; Telebahía Celular, que opera en el estado del mismo nombre; y, Telegirpe Celular, del Estado de Sergipe. Después de la crisis de finales de 1998 y principios de 1999, los empresarios locales decidieron no realizar nuevas inversiones en las firmas entrando en contradicción con la perspectiva de desarrollo de Telefónica. Por razones distintas Repsol decide tomar el control completo de YPF y antes en la prensa se conoció la disputa a la que nos referimos en páginas previas de Endesa España con algunos financieros por hacerse del control de Enersis en Chile. Los ejemplos se multiplicarán en lo inmediato denotando claramente lo incierto del conjunto de alianzas que se están construyendo entre diversos capitales en toda la zona de América Latina, precisamente como resultado del propio avance del proceso de concentración económica.

6.2. GRANDES EMPRESAS, PRIVATIZACIONES Y DISPUTA POR LOS MERCADOS EN AMERICA LATINA

La concentración económica en curso ha modificado el mapa de las grandes empresas en América Latina. En las publicaciones de la prensa financiera se destaca el desarrollo de las llamadas multilatinas. Sin embargo, como se ha

estado analizando en este texto se trata de un proceso sujeto a continuos cambios en el que la tendencia dominante es el mayor peso de las transnacionales de los países desarrollados, en particular de los Estados Unidos y algunos países de Europa. Varias firmas que tienen actualmente una presencia en la región han estado realizando compras de activos y participando en las privatizaciones y son de alguna forma fuerzas nuevas. Un sector en que este proceso esta cobrando gran importancia es el bancario, en particular en las mayores economías de la zona. Como se destaco anteriormente en el caso de Argentina el 75 por ciento de la banca esta en manos extranjeras. La presencia del capital extranjero en este sector en Brasil también esta creciendo como en el caso de México.

En el Cuadro 6.3 se presentan los activos de los 15 mayores bancos extranjeros en la región. Varios de ellos tienen filiales en gran parte de las mayores economías de la zona, pero además se trata de bancos que comienzan a participar en estos mercados en fecha reciente. Se trata de los españoles BSCH y BBV y del Inglés HSBC. El primero de ellos resultado de la fusión, anunciada a principios de 1999, de Santander y Central Hispano se ha vuelto el banco extranjero con más activos en la zona, incluso superando al Citibank. El BBV puede situarse a partir de 1998 en segundo o tercer sitio una vez que se consideren en los activos del consorcio los correspondientes a su participación en el Banco Excel Económico de Brasil y el Banco Hipotecario de Fomento BHIF de Chile.¹¹ Más importante que el monto de activos involucrados es que por medio de estas adquisiciones el BBV alcanza una presencia en el conjunto de las mayores

¹¹ En los Cuadros 1 y 1bis del anexo de este capítulo se enlista la participación de los bancos BSCH y BBV en América Latina.

economías de la zona y comienza ha actuar en Brasil.¹² El HSBC, si bien ha estado muy activo en materia de fusiones y adquisiciones, tiene concentrado sus recursos en las tres mayores economías de la zona, aún cuando en el caso de México puede retirarse de Serfín ahora que el banco sera nuevamente vendido por el IPAB. Como se destaca en el Informe de 1998 sobre inversión extranjera de CEPAL a estos tres bancos les corresponde la mayor parte de los 9393 millones de dólares de fusiones y adquisiciones registrados en el sector financiero durante el periodo de 1995 a 1997: BSCH, 34.1 por ciento; BBV, 22.8; y, HSBC, 20.2 por ciento. Las adquisiciones de BBV durante 1998 que pueden representar el 20 por ciento del total de las operaciones de fusión en ese año confirman la tendencia prevaleciente en los tres años previos. Lo que no existe es un despliegue de la banca de zona hacia el conjunto de los países. En algunos casos no se han dado avances en la internacionalización de los grandes bancos de los países del área. Algunos de los más importantes bancos del Brasil tienen una presencia en el Mercosur, como Itaú que compro en 1998 el 100 por ciento del Banco del Buen Ayre. Pero los mayores bancos México no cuentan con filiales en Brasil o Argentina y viceversa tampoco. En el mercado norteamericano incluso han disminuido sus operaciones en relación al peso que estas tenían por ejemplo en los años del auge petrolero mexicano.¹³

¹² El BBV adquirió el 100 por ciento del capital del Excel Económico y el 55 por ciento del BHIF. (Véase AméricaEconomía, 11 de marzo de 1999).

¹³ Véase, Gregorio Vidal, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, op. cit.

CUADRO 6.3
LOS 15 MAYORES BANCOS EXTRANJEROS EN AMERICA LATINA
SEGÚN SUS ACTIVOS CONSOLIDADOS. 1997
(Millones de dólares)

Posición	País de origen	Banco	Brasil	Argentina	México	Chile	Colombia	Venezuela	Total activos ^u
1	España	Banco Bilbao de Vizcaya, BBV ^u	10,202	6,544	4,345	1,867	1,398	3,422	30,562
2	España	Banco Santander Central Hispano (BSCH) ^u	3,555	5,004	7,001	4,687	1,991	1,257	24,882
3	Estados Unidos	Citibank	7,507	4,761	6,203	2,337	918	438	23,484
4	Reino Unido	Hong Kong Shanghai Bank Corp., HSBC	11,677	5,976	3,518	-	-	-	21,364
5	Estados Unidos	Bank of Boston N.A.	8,664	7,816	67	991	61	-	18,228
6	Países Bajos	ABN Amro	9,222	1,795	41	549	-	25	12,141
7	Francia	Sudamens	7,304	699	-	279	501	-	9,338
8	Francia	Crédit Commercial, CCF	8,645	-	-	-	-	-	8,645
9	Reino Unido	Lloyds Bank	6,211	1,134	-	-	328	-	8,151
10	Canadá	Bank of Nova Scotia	-	1,870	2,724 ^u	1,062	-	-	5,930
11	Austria	Creditanstalt Bankverein	5,605	222	-	-	-	-	5,827
12	Estados Unidos	Chase Manhattan	3,099	1,290	206	643	-	-	5,239
13	Alemania	Deutsche Bank	928	3,178	-	-	-	-	4,106
14	Canadá	Bank of Montreal	-	-	3,955	-	-	-	3,955
15	Estados Unidos	J.P. Morgan	1,597	1,212	724	-	-	205	3,738
TOTAL			84,216	41,501	28,784	12,415	5,197	5,347	185,590

Nota. Debido a que algunas adquisiciones se realizaron a fechas posteriores a 1997, los activos que se consideran corresponden a precios de 1997.

^u Incluye datos de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay.

^u Considera las participaciones en adquisiciones de otros bancos.

^u Considera los activos de Banco Santander y Banco Central Hispano (BCH), así como las adquisiciones de otros bancos en los respectivos países

^u Estimación propia en base a datos de la CNBV de México.

Fuente: CEPAL, *La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1998*, e información en línea de los bancos respectivos

En México, medido por activos, el banco BBV tiene el 5.68 por ciento del mercado a finales de 1998, mientras que el Santander el 6.37 por ciento. El total de las filiales de la banca extranjera detenta el 16.34 por ciento del mercado. Además, los tres bancos que cuentan con participación de capital extranjero tienen el 42.77 por ciento del mercado, Bancomer, Serfin y Bital en ese orden.¹⁴ Los términos en que se resuelva la capitalización de Serfin pueden implicar en un muy corto plazo que los capitales extranjeros alcancen una posición de mayor importancia en los mercados de crédito en el país.

¹⁴ Véase Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Boletín Estadístico de Banca Múltiple, México, diciembre de 1998. En Serfin el socio extranjero es HSBC con el 19.6 por ciento del capital.

El otro grupo de bancos extranjeros con presencia en todo el subcontinente esta encabezado por el Citibank y el Bank of Boston, ambos con origen en los Estados Unidos. Estos bancos también han estado ampliando su participación en el sistema de crédito en varios países, aun cuando Citi no esta llevando adelante una estrategia de compras y adquisiciones de bancos, una excepción fue –como se destacó en el capítulo anterior- la compra de las oficinas del banco Confia en México . Otro banco cuyos intereses se están fortaleciendo en el área es el ABN-AMRO de Holanda. Destaca su participación en el mercado de Brasil, donde en 1998 sumo la adquisición del Banco Real uno de los mayores del país. En este mismo mercado es importante la presencia del HSBC, quien compró el Bamerindus, otro importante banco que opera en el Brasil¹⁵. En síntesis, algunos bancos extranjeros están comprando bancos en los países de América Latina, constituyendo grupos con una presencia regional. No existe un proceso equivalente de parte de los bancos de la zona, por el contrario en diversos casos dominan las ventas o las asociaciones. Entre los bancos extranjeros que se están fortaleciendo en la zona no aparecen alguno cuya matriz este situada en Japón. En el grupo de los quince mayores no existe ninguno del Japón y entre los 25 mayores bancos extranjeros en la zona el más importante con matriz en Japón es el Bank of Tokyo-Mitsubishi cuyos activos eran equivalentes en 1997 al 6 por ciento de los del Citibank.

En el caso de la infraestructura y como resultado del proceso de privatizaciones y el cambio en la propiedad de activos que estaban en manos de

¹⁵ El Banco Real ocupaba en 1997 el onceavo sitio entre los mayores bancos de América Latina según activos. Mientras que el Bamerindus era el diecisiete. (Latin Trade, los 100 mayores bancos de latinoamérica, 1997, información en línea).

inversionistas de los países de América Latina destaca el avance y la presencia en un amplio número de países de dos empresas norteamericanas y dos empresas españolas. Se trata de AES Corp. y Enron, por parte de los Estados Unidos y de ENDESA y Repsol por parte de España. En ningún caso se trata de empresas que pertenezcan al grupo de las mayores firmas transnacionales e incluso no están entre los mayores productores en sus ramas. En lo que toca a AES Corp, América Latina se ha constituido en un ámbito privilegiado al cual a dirigido inversiones, destacando su participación en la adquisición de empresas estatales (véase Cuadro 2 del apéndice del capítulo 6). Actualmente AES Corp. puede estar realizando más del 30 por ciento de sus ventas debido a sus operaciones en América Latina, siendo que la firma tiene 17 años de haber sido fundada. Un caso semejante es el Enron en el campo de la distribución de gas. Esta empresa de Texas se ha ubicado en el conjunto del Mercosur y sin tener actualmente ninguna planta generadora en la región es propietaria del 50 por ciento de TGS, el mayor gasoducto de Sudamérica, que abastece casi el 60 por ciento del consumo de gas de Argentina (véase Cuadro 3 del apéndice del capítulo 6).

Las españolas ENDESA y Repsol inician su conversión en empresas transnacionales con sus inversiones en América Latina, principalmente en toda la zona de América del Sur. Ambas están realizando operaciones de compras de firmas importantes en el área (véanse Cuadros 4 y 4bis del apéndice del capítulo 6) con lo que en definitiva alcanzan una presencia regional significativa, tanto en América Latina, como en lo que corresponde a su internacionalización. El fortalecimiento de estos dos grupos ha implicado que tres de los más importantes

consorcios de América Latina que habían alcanzado una presencia multinacional en la zona tengan en el futuro nuevos propietarios. Nos referimos a Enersis y Endesa de Chile que realizaron importantes inversiones en otros países del área en el ramo de producción, transmisión y distribución de electricidad y que han sido adquiridos por ENDESA. El otro caso es el de YPF, el mayor productor privado de petróleo y gas en la zona, que ha sido adquirido por Repsol.

Por sus ventas en 1997, YPF es la sexta empresa transnacional latinoamericana con sede en Buenos Aires y con presencia en Bolivia, Brasil, Ecuador, Venezuela, Indonesia y Estados Unidos. Enersis, cuya sede esta en Santiago de Chile, es la décima firma según sus ventas y opera en Perú, Argentina, Brasil y Colombia. Endesa es la 24 por sus ventas, con sede en Chile y actuando en los mismos países que Enersis, quien detentaba una parte de su capital.¹⁶

En el ramo de las telecomunicaciones hay tres firmas que han logrado una participación amplia en el conjunto de la zona, las norteamericanas Bellsouth y MCI y la española Telefónica. Bellsouth comenzó sus operaciones en Argentina en 1989 en telefonía inalámbrica, para posteriormente extenderse hacia la mayoría de América del Sur, incluyendo Brasil (véase Cuadro 5 del apéndice al capítulo 6). Actualmente la firma se plantea desarrollar una campaña para colocar su marca en la región. El avance de la liberalización en las telecomunicaciones entre los países del área constituye un factor que impulsa a la empresa a tomar esa decisión. Por lo que toca a MCI la operación más importante que ha realizado es

¹⁶ CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe, 1998, op. cit., p.145 -146.

la compra de EMBRATEL, la compañía operadora de largas distancias del sistema Telebrás. Fue la única firma norteamericana que se adjudicó una empresa en la privatización de Telebrás (véase Cuadro 5.7). El otro mercado de telefonía de larga distancia en que participa es México, donde es socio de Banamex, en la firma Avantel. Pero tan importante como esto es su acuerdo estratégico con Telefónica de España para crear un sistema de telecomunicaciones integrado entre América Latina, Estados Unidos y Europa. Su socio en esta alianza es otra firma que ha logrado una presencia importante en gran parte de los países de América Latina. Las empresas, las compras y las inversiones realizadas por Telefónica son incluso muy superiores a las que tienen France Telecom e Italia Telecom, las otras dos firmas europeas que han estado participando en compras de activos públicos o con inversiones en telefonía. La presencia de Telefónica en América Latina también ha sido clave en su proceso de internacionalización (véase Cuadro 6 del apéndice al capítulo 6). Algunas de las inversiones realizadas están claramente concebidas para atender a clientes en sus relaciones con otras regiones del planeta y no necesariamente para cubrir los servicios en los países en que se efectúan. En el capítulo 5 nos referimos por ejemplo a las inversiones de la empresa en Perú y el proyecto de comunicación en América Latina. Nuevamente como en el caso de las firmas ENDESA y Repsol, de los Bancos BSCH y BBV y de la aerolínea Iberia, las compras de activos y las inversiones en América Latina son un dato fundamental en la internacionalización de estos consorcios que con la excepción de los bancos eran empresas estatales hasta hace apenas pocos años.

Otro campo en el que las empresas extranjeras están ampliando sus inversiones es en la industria automotriz. El traslado de líneas de producción de otras zonas hacia América Latina, la ampliación de la producción de ciertos modelos y la producción en exclusiva de otros han sido elementos que explican las inversiones realizadas en las mayores economías de la región. Los consorcios que están realizando inversiones o ampliando la producción en América Latina son los líderes en este sector, con la notable ausencia de los consorcios japoneses. En el apartado anterior destacamos que la estructura empresarial en esta rama está sujeta a profundos cambios. Los procesos de fusión y de relocalización de las inversiones han sido particularmente importantes. Las inversiones y los desplazamientos de la producción hacia América Latina son parte de este proceso. En la reestructuración de las empresas y los capitales de los últimos años la industria automotriz tiene un peso específico. Sin embargo, en este texto nos interesa el análisis de algunas transformaciones en tanto se vinculan con el avance de la concentración económica en la zona y permiten explicar el sentido que adquiere el proceso de privatizaciones.¹⁷ Considerando esto nos interesa destacar las siguientes cuestiones:

- La producción de vehículos se concentra en tres países del área, Argentina, Brasil y México. Sin embargo existen notables diferencias entre ellos.
- La producción promedio en los años 1995-97 en México fue de 783 mil unidades de las que el 78 por ciento se exportaron en su inmensa mayoría al mercado de los Estados Unidos. Por el contrario la producción en Brasil en el mismo periodo fue de un millón 478 mil unidades de las que se exportó tan sólo el 16 por ciento, pero también

¹⁷ Sobre el desarrollo de la industria automotriz en América Latina véase CEPAL, "Industria automotriz: inversiones y estrategias empresariales en América Latina", La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, *op. cit.* También puede verse Michael Mortimore, "The automotive industry in NAFTA (México), Mercosur (Brasil and Argentina) and ASEAN (Thailand)", Proyecto UNCTAD sobre reestructuración industrial y competitividad, Ginebra, 1997.

se importaron unidades que equivalen al 15.3 por ciento de la producción nacional. Las exportaciones de Brasil están además diversificadas. En Argentina la producción es mucho menor, apenas 287 mil unidades al año en promedio en ese periodo, exportándose el 31 por ciento con destino principal a Brasil. Las importaciones en Argentina son mayores, gran parte de las cuales proviene del Brasil.

- Mientras en México el crecimiento de la industria automotriz tiene por fin surtir al mercado norteamericano, en primer lugar con autos producidos por firmas de ese país. En Brasil y Argentina la producción tiene por fin surtir al mercado regional, principalmente el del Brasil.

- General Motors y Ford han alcanzado una significativa presencia tanto en México, como en el Brasil y la Argentina. Además – como se destacó en el capítulo 2- General Motors conserva ensambladoras en Chile, Venezuela, Ecuador y Colombia. El otro consorcio con una presencia en México y en el área del Mercosur es Volkswagen. Sin embargo el proceso de fusiones y alianzas permite que dos firmas más actúen en ambas zonas de América Latina. Daimler Benz que con la compra de Chrysler adquiere presencia en México y en los propios Estados Unidos y Canadá. El otro consorcio es el que integran Renault y Nissan, claramente ubicados el primero en el Mercosur y el segundo en México. Además, Daimler Benz y Renault tienen previsto realizar inversiones en Brasil. Así, existen en la región cinco grandes firmas que buscan cubrir los mercados locales y con lo que se produce desde México cubrir un segmento importante del mercado de los Estados Unidos.

- En Brasil se presentan proyectos de inversión de otras firmas, entre ellas BMW, PSA, Audi(Volkswagen), Mitsubishi, Suzuki, Kia Motors y la misma Chrysler. Sumados a los consorcios que operan serán alrededor de 14 firmas, con lo que Brasil se convertiría en el país con el mayor número de productores en todo el mundo. Pero como advierte CEPAL, “pese a que, con estas estimaciones, Brasil se constituiría en uno de los principales productores de vehículos del mundo, también es cierto que muchas de las empresas que han manifestado interés en invertir en el país lo harán a una pequeña escala, aprovechando algunos ‘nichos’ del mercado nacional –o inclusive del Mercosur. Lo más probable es que la producción brasileña seguirá estando concentrada en los cuatro grandes (Volkswagen, Fiat, General Motors y Ford), los cuales dosificarán sus inversiones de acuerdo con la evolución del mercado internacional, la política nacional y sobre todo el mercado interno”¹⁸

- General Motors, Volkswagen, Ford Motor y Daimler-Chrysler son las cuatro mayores empresas transnacionales por sus ventas y Fiat ocupa el sexto sitio en 1997. En el año de 1997 en el listado de las mayores empresas de América Latina organizado por sus ventas y considerando el conjunto de las ventas que realizan las diversas filiales

¹⁸CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe, 1998, op. cit., p.175.

de las empresas transnacionales de la industria automotriz resulta que después de las tres grandes petroleras en que participa el Estado, PDVSA, Pemex y Petrobrás en ese orden, siguen las empresas General Motors, Volkswagen, Ford, Daimler-Chrysler y Fiat.¹⁹ Desde diversos puntos de vista se puede sostener que el crecimiento de la industria automotriz y las inversiones realizadas por las empresas que se han mencionado están entre los más importantes cambios en la región. En México son un dato clave para explicar el incremento en las exportaciones manufactureras, mientras que en el Brasil dan cuenta de uno de los mercados de mayor dimensión e importancia en la zona.

Al considerar a otras grandes empresas encontramos algunos grupos y consorcios que están buscando avanzar en su internacionalización, a la vez que son importantes en los mercados de sus países de origen. Sin embargo, se trata de un grupo de consorcios de por sí reducido, varios de los cuales han debido aceptar vender activos o asociarse con firmas transnacionales que encabezan el sector al nivel mundial. Por ejemplo, el grupo Vitro con matriz en México realizó en el año de 1989 la compra de una empresa productora de envases de vidrio en los Estados Unidos, la firma Anchor Glass, con lo que se situaba como la tercera productora a nivel mundial de envases de vidrio. Pero, conforme la apertura avanzó y se produjeron las crisis monetario-cambiarías la empresa entró en el ciclo de endeudamiento y pérdidas, al punto de que no obstante que aumentaba sus exportaciones desde México tenía pérdidas netas. Finalmente, el grupo Vitro vendió Anchor Glass con lo que mantiene una presencia en México y algunos países de América Latina. En 1999 tiene un alto endeudamiento que dificulta el desarrollo de la empresa y los principales accionistas deben aceptar además la

¹⁹ Las ventas en 1997 de PDVSA, Pemex y Petrobrás son 34 mil 698, 32 mil 909 y 25 mil 194 millones de dólares respectivamente. Las de General Motors 15 mil 704, Volkswagen 11 mil 328, Ford 10 mil 903, Daimler-Chrysler 9 mil 353 y Fiat 9 mil 004 millones de dólares respectivamente. Los cálculos se efectuaron con base en información de AméricaEconomía, AE 500 anual, 1997.

perdida del capital que tenían invertido en Serfin. Una situación semejante es la de Synkro, que era una importante firma de la industria química-textil y compró en 1994 Kayser Roth Corp., convirtiéndose en uno de los más importantes productores de medias y calcetines en el mundo. No obstante, años después la firma fue víctima del endeudamiento. Más recientemente se anuncia que el Consorcio G que había adquirido la empresa Dina cuando esta se privatizó debió vender la firma Motor Coach Industries con sede en Illinois. Con esta empresa el grupo se había internacionalizado y buscaba penetrar en mercado norteamericano en el campo de la fabricación de camiones y trailers, además de mantener su participación en México. Las deudas obligaron a vender la filial de los Estados Unidos, sin que ello signifique necesariamente que se ha restablecido la factibilidad financiera de la firma. El grupo Modelo, que está logrando colocar sus cervezas en los más diversos mercados, ha debido aceptar que la firma norteamericana Anheuser-Busch tome hasta el 35.12 por ciento del capital del grupo. Situación semejante existe en el grupo Cuauhtémoc-Moctezuma, cuyo socio es Labbat de Canadá. En Chile, como se destacó líneas antes, los dos grupos que habían logrado la mayor internacionalización en América del Sur, Enersis y Endesa han pasado al control, después de una larga serie de disputas y ofertas de compra, de ENDESA España. YPF ha quedado en manos de Repsol. CMPC que desde la producción de celulosa avanza a la fabricación de productos a base de pulpas del papel, como los pañales desechables, debe aceptar asociarse con Procter and Gamble.

El listado de las transnacionales de América Latina cuenta todavía con algunas firmas en manos del Estado, como las petroleras de Venezuela, México y

Brasil a las que nos hemos referido antes. Sin embargo, también destacamos las formas de asociación con capitales privados principalmente extranjeros que caracterizan la expansión de PDVSA. Por lo que se refiera a Petrobrás se ha iniciado la privatización de sectores de la firma. Y en el caso de Pemex, además de la reorganización de la firma que facilita los vínculos con capitales privados, la intención de vender las petroquímicas por parte del gobierno mexicano obliga a la firma a concentrarse en la extracción y venta del petróleo con poca capacidad de transformación. Pemex nunca ha participado en el mercado exterior vendiendo gasolinas, mucho menos con una red propia de distribución como la que tiene PDVSA en algunas zonas de los Estados Unidos.

El listado se completa con algunos otros consorcios y grupos cuyo desdoblamiento hacia el exterior se da en el propio espacio de América Latina y en el caso de algunos grupos de México del sector de alimentos destaca que han realizado algunas inversiones en los Estados Unidos, precisamente considerando la importancia del sector de consumidores mexicanos y mexicoamericanos. Son los casos de Bimbo y Gruma (Maseca). Hay un reducido grupo de corporaciones que esta operando en los mercados de América Latina y de los Estados Unidos, son los casos de Bunge y Born, consorcio de alimentos con matriz en Argentina y de Perez Companc, también con matriz en Argentina y que se ubica en Petróleo, Ingeniería y Banca. Finalmente Cemex, con matriz en México y que tiene inversiones en América Latina, Estados Unidos, España y Asia del Este. Se trata del tercer productor mundial de cemento que para sobrevivir en la región Latinoamericana y aún en México debe realizar estas inversiones y plantearse el mantener una importante participación en el mercado mundial del cemento. En

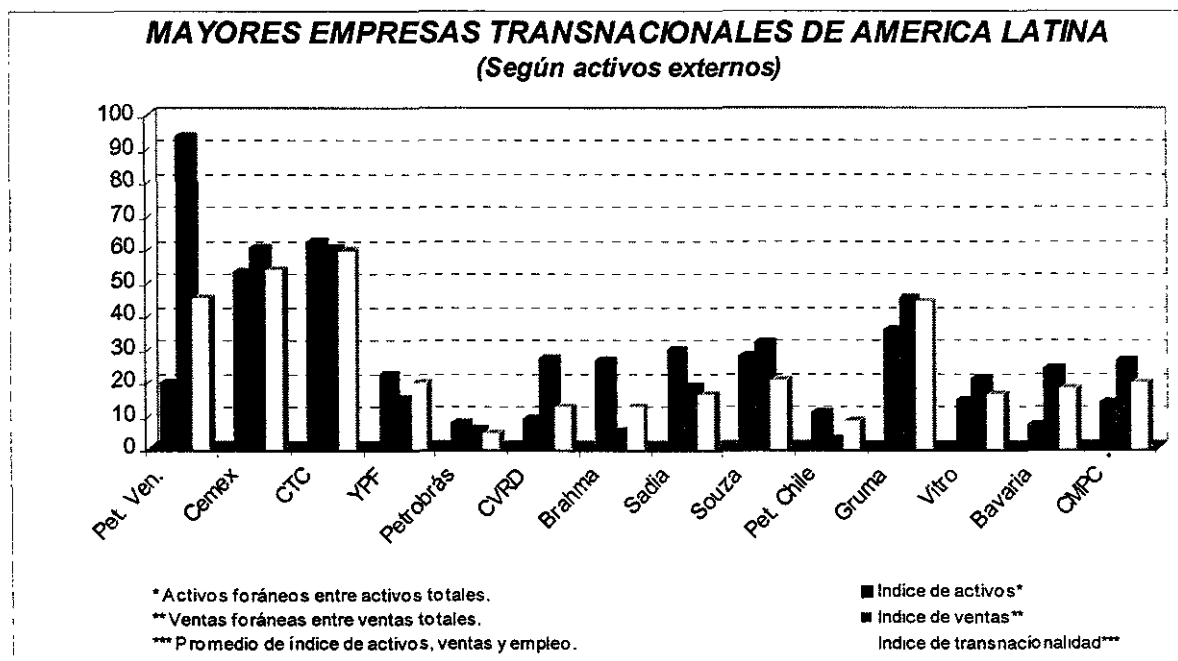
México su principal competidor es la productora número uno de cemento en el mundo, la firma con matriz en Suiza Holderbank Financiere Glarus que también tiene una presencia importante en Brasil y Chile. En 1997 Holderbank realiza el 21 por ciento de sus ventas mundiales en América Latina, en México actúa por medio de la firma Apasco que ha logrado una mayor cuota de mercado en los últimos años.

Nos restaría sólo considerar tres grandes consorcios del Brasil, los grupos Usiminas, CSN y Vale do Rio Doce, las tres que fueron resultado de las privatizaciones en Brasil. Precisamente en el capítulo 5 se analizó la situación de estas firmas, en todo caso lo que nos interesa destacar en este momento es que son los únicos grupos que actualmente se encuentran entre los mayores por sus ventas en América Latina y se mantienen en manos de capitalistas de la región y no han pasado por procesos de fusión y cambios en la propiedad de los activos. Son sin embargo grupos centrados en el propio mercado brasileño o que exportan productos primarios, en este caso de la minería. El desarrollo de la industria automotriz en Brasil explicará sin duda parte de su situación futura.

Así, para la mayoría del reducido grupo de grandes empresas de América Latina el espacio en el que están ubicando sus inversiones y realizando compras de activos esta constituido por los propios países de la región. No cuentan con los medios para plantearse penetrar otros mercados. En el grupo de las mayores 50 empresas de los países en desarrollo elaborado por UNCTAD, según el monto de sus activos, están enlistados trece consorcios de América Latina. Diez de ellos, entre los que se incluyen las tres grandes petroleras estatales de la zona, YPF de Argentina, CVRD de Brasil y CMPC de Chile tienen un índice de

transnacionalización menor al 20 por ciento. Uno de ellos, el grupo Souza Cruz de Brasil alcanza el 20 por ciento. Tan solo tres grupos tienen un índice superior al 40 por ciento, Gruma y Cemex de México y CTC de Chile (véase Gráfica 6.1). El caso de Cemex lo analizamos líneas antes casi como excepcional. CTC es parte del grupo Telefónica de España y por lo que se refiera a Gruma destaca su participación en Estados Unidos en donde esta –como lo señalamos antes– disputando el mercado de consumo de alimentos de mexicanos y mexicoamericanos. Esta situación es distinta a la de los mayores consorcios de Asia del Este y por supuesto también a la que tienen las mayores empresas transnacionales. En estos casos la regla es un índice superior el 20 por ciento.²⁰

GRAFICA 6.1



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, *World Investment Report 1998*, op. cit., pp. 48-49.

²⁰ UNCTAD, *World Investment Report 1998*, op. cit.

El análisis de las exportaciones de la región permite concluir que en los casos en que se está construyendo una plataforma exportadora de nuevo tipo esta es principalmente realizada por firmas transnacionales, como sucede con la industria automotriz. Otras grandes firmas logran participar en las exportaciones pero con productos tradicionales como minerales o materias primas con cierto nivel de elaboración, como puede ser los casos de celulosa y café. Así, algunas grandes empresas de la región se vinculan con el exterior y participan en el proceso de internacionalización a través de la exportación de *comodities*. Estas firmas se internacionalizan en tanto colocan más mercaderías en el extranjero, pero la realización de inversiones en el exterior es de suyo mucho más limitada.

En la disputa por los mercados en la región otro grupo de empresas transnacionales ha estado cobrando importancia. Nos referimos a Coca Cola y Pepsico en bebidas, Nestlé y Unilever en alimentos, Philip Morris y British American Tobacco en cigarrillos, IBM, Xerox y Hewlett Packard en electrónica y Hoescht y BASF en química. Varias de estas firmas han comprado compañías en la zona, en otros casos han aumentado su participación en empresas en que estaban asociados con empresarios de la región e incluso han tomado el control de algunas de las asociadas. Para varias de ellas los mercados de América Latina tienen relevancia en cuanto al total de sus ventas en el mundo. Son los casos de Unilever, Nestle y Coca Cola. Destaca que éstas firmas tienen presencia en las tres mayores economías de la región en las que han realizado varias operaciones de compra de activos que sumadas a las efectuadas por otras firmas explican

gran parte del ingreso de IED a la zona.²¹ Como se observa en este proceso la ausencia más notable es del capital japonés. América Latina aparece como un campo destacado en la disputa de mercados. Los protagonistas de la disputa son firmas norteamericanas y europeas. Con su presencia se acelera la concentración económica que explica gran parte del ingreso de la IED, pero también de otras modalidades de inversión extranjera. Dado que toda ella avanza en la medida en que la apertura económica se profundiza y se eliminan las restricciones para que el capital extranjero actúe. Las privatizaciones han sido uno de los medios para que se impulse la acción del capital extranjero en la zona y también se desarrolle la concentración económica. Diversos grupos de empresarios de la zona no han logrado conservar activos adquiridos o empresas con las que contaban, por lo que la internacionalización de grupos de empresas latinoamericanas es sumamente débil e incierta. La tendencia que parece prevalecer en amplios sectores de grandes empresarios e inversionistas es la de aceptar una condición de asociados o colocar sus recursos en el sistema financiero, no necesariamente de los países en que estaban ubicadas sus empresas. Se trata sin duda de una situación radicalmente distinta a la que existía por ejemplo en Corea hasta el año de 1997, cuando los más importantes consorcios de ese país habían logrado una cuota en los mercados mundiales de productos electrónicos e incluso estaban avanzando en la industria automotriz, por cierto que sin llevar adelante políticas de apertura económica indiscriminada como las que predominan en América Latina.

²¹ Para el caso de México véase Gregorio Vidal, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, *op. cit.*, en particular los capítulos 4 y 5. Para el caso de Brasil Reinaldo Gonçalves, "Globalização produtiva e investimento externo direto no Brasil", *op. cit.* También véase CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, *op. cit.*, y CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997, *op. cit.*

Más allá de la diferencia, la situación que prevalece en Latinoamérica plantea serias dificultades para lograr que la expansión de la inversión, el crecimiento y el aumento de la capacidad de producción confluyan. Para los grandes capitales de la zona la disyuntiva esta entre avanzar en los mercados externos, aceptar asociarse o conformarse con el corte de cupón con colocaciones realizadas en los mercados de menor riesgo que no son precisamente los de América Latina.

6.3 EL AVANCE DE LA REFORMA ECONOMICA, LAS GRANDES EMPRESAS Y EL ESTADO: LOS NUEVOS DETERMINANTES

En los más diversos informes de agencias financieras internacionales se destacan los efectos positivos de la apertura de las economías, de los procesos de desregulación financiera, de la liberalización de la cuenta de capital y del avance de la reforma estructural. Se insiste que este clima permite el libre movimiento del capital sin el que no puede alcanzarse la eficacia en los mercados. En el marco de la Reunión Anual conjunta del FMI y el BM, celebrada en Washington a principios de Octubre de 1998, cuando en los más diversos foros se discutía sobre los efectos negativos de la crisis asiática y las dificultades del Brasil, el director gerente del FMI, Michel Camdessus, en una intervención ante el comité de desarrollo del BM insistió en “no dar la espalda a la apertura de los mercados” y agrego: “Los países en desarrollo deben mantener economías abiertas” sobre todo

debido a que “dados los problemas... (existentes)... no es sorprendente que los beneficios de la apertura sean cuestionados”. Concluyo afirmando: “pero creo profundamente que es crucial no ceder a la tentación de políticas intervencionistas que son superficialmente atractivas. La historia ha mostrado que esas políticas no funcionan. Ellas dificultan el crecimiento económico en esos países y alteran las operaciones del sistema financiero internacional, que aún si es imperfecto ha traído beneficios enormes a la comunidad mundial”.²²

Más recientemente en mayo de 1999, durante la 32 Asamblea General de del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, Camdessus insistió sobre el punto afirmando que esta surgiendo un consenso en torno a la idea de que los controles de capital no son eficaces para corregir desequilibrios económicos. Si bien el director gerente del FMI acepto que puedan usarse temporalmente, también insistió que el fondo de la cuestión es adoptar políticas o medidas macroeconómicas para reforzar o reestructurar el sector bancario. Para concluir que estas iniciativas fueron la clave de los buenos resultados observados. Incluso Camdessus recordó que desde 1997 se planteo al Directorio Ejecutivo del FMI que propusiera una enmienda del Convenio Constitutivo que “haría de la liberalización de los movimientos de capital uno de los fines del Fondo y ampliaría en la medida de lo necesario su correspondiente jurisdicción estableciendo obligaciones claramente definidas y aplicadas de modo uniforme”. Camdessus sostuvo que era el momento de retomar esta iniciativa.²³

²² El Financiero, octubre 6 de 1998, p.7.

²³ Véase, FMI, Boletín, vol. 28, núm. 10, 31 de mayo de 1999.

El FMI, cuando está hablando sobre la apertura y desregulación en los mercados de capital en los países conocidos como mercados emergentes, destaca el desplazamiento de los fondos oficiales al punto de que en 1990 representan el 29 por ciento del total y en 1994 el 6 por ciento. Su razonamiento concluye con la siguiente afirmación: "...los años noventa representan una restauración de la tendencia hacia la integración de los mercados financieros globales que había sido evidente en el periodo del patrón oro y los años veinte, pero que fue interrumpido por la gran depresión, la segunda guerra mundial y el sistema de controles al capital del periodo de posguerra."²⁴ El punto de referencia es crucial, en los años veinte existe una importante exportación de capital. Por ejemplo, los Estados Unidos tienen una balanza comercial con un importante superávit y devienen en los primeros proveedores de fondos internacionales. El Departamento de Comercio no titubea en afirmar que si los préstamos son un medio para que el capital americano asegure la continuidad en el crecimiento en diferentes regiones del mundo, son también el medio para sostener las exportaciones americanas.²⁵ Sin embargo, la cuestión de fondo es que el auge americano es parte de la crisis de larga duración que incluye la gran depresión de los años veinte.²⁶ Esa expansión internacional del capital que no contaba con límites para su movilidad fue una de las fuerzas que llevo a octubre de 1929, precisamente después de un constante crecimiento del sistema de crédito.²⁷

²⁴ FMI. International Capital Markets. Washington, noviembre 1997, p. 27.

²⁵ Gerard De Bernis y Maurice Bye. Relations Économiques Internationales. Ed. Dalloz, París, 1987, p. 602.

²⁶ *Ibid*, p. 567-636.

²⁷ Véase Charles Kindleberger. La crisis económica 1929-1939, Editorial Crítica, Barcelona, 1985. En particular los tres primeros capítulos.

El periodo que el FMI juzga como inadecuado comprende los años de la gran depresión, pero también aquellos en que se logra un crecimiento continuo en las economías desarrolladas, hay mejoras en las condiciones de vida de diversos grupos sociales y la inversión se encuentra firmemente vinculada al aumento de la capacidad de producción. En efecto, el periodo incluye la segunda guerra mundial, pero para varios países de América Latina es una época en que el crecimiento y el desarrollo de la actividad industrial se encuentra articulados.

Al inició de los años treinta la depresión en los Estados Unidos y otros países desarrollados y la caída en los precios de las materias primas afectaron seriamente la economía de los países de América Latina. En México se registra una fuerte baja en la actividad económica y en Brasil el café quedo parado sin encontrar mercados para ser vendido. Sin embargo, como se destaco en diversos momentos a lo largo del texto, en México se ejecutan políticas que permiten profundizar la reforma agraria y algunas obras de infraestructura que apoyan el desarrollo de la producción en el campo. En otro caso como en Brasil, se ponen en práctica medidas que buscando la defensa de los intereses cafetaleros, permiten defender el nivel de empleo y con ello mantener una demanda interna que solo puede ser satisfecha con el desarrollo de la industria. Lo que la crítica del FMI o la del Banco Mundial ignoran es el resultado positivo que en las condiciones de vida de diversos sectores de la población tuvo ese *desvió* de la lógica de la libre movilidad de los capitales. Lo que no puede ser ignorado en la perspectiva de alcanzar el desarrollo en América Latina es que los grupos sociales que se fortalecieron con el proceso de industrialización y lo encabezaron carecieron de un plan o propuesta de largo plazo que permitiera hacer avanzar el proceso, por

ejemplo superando las barreras que impedían aumentar la capacidad de importación, sin limitar el consumo y permitiendo el desarrollo de los bienes de capital. Como Furtado lo señala a propósito del Brasil, “la nueva clase capitalista industrial, carente de experiencia y de mayor profundidad de visión, encontró por lo general en las concesiones a los grupos externos la línea de menor resistencia para la solución de sus problemas ocasionales”.²⁸

Pero además, como aparece en la propia literatura producida por el FMI en los últimos años, conforme avanza la apertura y la desregulación también se presentan crisis monetarias y crisis bancarias. En los años recientes, estas últimas se concentran en los denominados mercados emergentes.²⁹ Asunto no menor si consideramos el traslado en la propiedad de los activos que sé esta dando en estos países y que justamente se acelera a partir de que la crisis se presenta. Como se destacó para el caso de México, con la crisis de 1994 los balances de muchas firmas se modificaron y varias pasaron de una situación en que era posible servir sus deudas con los ingresos y las ganancias esperadas a otra en que esto no era factible y la deuda contratada solo podía ser, en el mejor de los casos, refinanciada colocando a la empresa en una situación más vulnerable. Desde ese momento hasta la fecha se llevan adelante diversos programas con cargo a fondos públicos para rescatar la banca, el hecho –como se destacó- es que los bancos privatizados en el gobierno de Salinas han cambiado de dueños en su inmensa mayoría. Pero también se dio el llamado rescate de las firmas que construyeron y tenían en concesión diversas autopistas en el país. El gobierno ha

²⁸ Celso Furtado, *Dialéctica del desarrollo*, op. cit., p. 123.

²⁹ Fondo Monetario Internacional. *World Economic Outlook*, Washington, mayo 1998, pp. 110-136

debido intervenir igualmente en las empresas de aviación comercial, Aeroméxico y Mexicana. En el caso de los ingenios privatizados, igualmente se han desarrollado programas para apoyarlos por medio del sistema de crédito, en este caso a través de la banca de desarrollo.

Sin embargo, el listado de los afectados por la crisis bancaria y el severo programa de ajuste que inmediatamente se instrumentó es mucho más amplio. Entre ellos están diversas empresas medianas y pequeñas, compañías del comercio y de diversos servicios que debieron vender activos o aceptar que pasaran a manos de sus acreedores. Como también se afectaron patrimonios de las familias que perdieron casas, automóviles y en el año inmediato a 1994 el empleo.

Antes, en 1982-85 los procesos de crisis bancaria más intensos estuvieron en Chile y en Argentina. Los costos fiscales y cuasifiscales, es decir los costos que debieron pagar los contribuyentes en esos países, por la reestructuración del sistema financiero fueron sumamente altos, como lo establecimos páginas antes. Sin embargo, en Chile hubo funcionarios del gobierno de Pinochet que se beneficiaron y pudieron participar en la compra de empresas estatales, pero como se señaló, con el paso de los años los dueños de esas corporaciones son otros. Las riquezas de ciertos Chilenos tienen otros destinos, en los que las colocaciones financieras se multiplican y la condición de asociado se acepta. En Brasil, como en México en 1994, para evitar la salida de capitales se recurrió al alza drástica en la tasa de interés primero y después se presentó la devaluación. Actualmente y desde hace algunos meses entre el BNDES de Brasil y el Banco Mundial llevan adelante un programa para apoyar a las empresas y permitir que puedan

contender con su nueva situación financiera. Sin embargo, al lado de este programa avanza el proceso de ventas de activos por cuenta de los inversionistas del país a firmas extranjeras. Como se analizó antes existe un fuerte vínculo entre aumento de la inversión extranjera directa y venta de empresas. Las transnacionales desplazan inversiones a otras regiones, aumentan su presencia en los países en desarrollo, compran activos, cierran plantas industriales, llevan adelante programas para reducir los puestos de trabajo, con lo que además de acentuarse la concentración económica se impulsa el descenso en la demanda.

En algunos países de América Latina las principales firmas norteamericanas y europeas de la industria automotriz se disputan el mercado y tienen una plataforma de exportación hacia los propios Estados Unidos y el Canadá. En varios países la conexión con los modernos circuitos de telecomunicaciones es una realidad, como también un mercado en disputa. Entre las firmas de los refrescos de cola también se acentúan las disputas. Incluso, algunas grandes fortunas de inversionistas y empresarios latinoamericanos se mantienen y buscan fortalecerse por la vía de consorcios que realizan inversiones en otros países, compran activos y buscan que sus empresas vendan en divisas. Sin embargo, este proceso no se ha dado como parte de un firme y sostenido ciclo de crecimiento de las economías del área. Si el antecedente en los años ochenta es el ajuste económico y el estancamiento, incluso con una caída en la formación de capital. Los datos del proceso en los años noventa son: inestabilidad macroeconómica; años en que existen fuertes contracciones del producto, la inversión y el empleo; periodos en que los niveles reales de las tasas internas de interés son sumamente altos considerando los ingresos futuros de empresas y

familias. Así, junto a la venta de activos por cuenta de inversionistas de la región, otro signo del proceso es la permanencia de la desigualdad social.

En el Informe de 1997 del BID se sostiene que ha pasado una década en que las reformas económicas se están llevando adelante. Como se ha insistido en el texto se trata de un proceso que no es homogéneo en toda la región. Sin embargo, en los últimos años se ha afirmado. El BID concluye en su presentación del proceso de reformas sobre la necesidad de profundizar en aquellas que son calificadas como estructurales. Es el mismo énfasis del FMI y del BM. No obstante, además de la continuidad en las reformas estructurales, América Latina mantiene la continuidad en la desigualdad social.

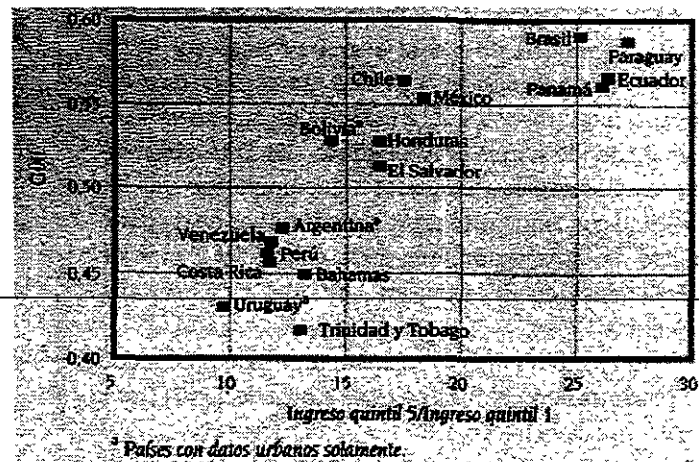
En el Informe de 1998-1999 del BID se señala que “América Latina y el Caribe es la región donde se encuentran las mayores desigualdades en la distribución del ingreso y donde los individuos más ricos reciben una mayor proporción del ingreso”.³⁰ La cuarta parte del ingreso es percibida por el 5 por ciento de la población y el 10 por ciento percibe el 40 por ciento. En las economías de reciente industrialización de Asia del Sudeste el 5 por ciento de la población percibe el 16 por ciento del ingreso. En el otro extremo de la pirámide nuevamente las peores cifras son para América Latina. El 30 por ciento más pobre de la población percibe apenas el 7.5 por ciento del ingreso. En las otras regiones la cifra es superior al 10 por ciento.³¹

³⁰ BID, América Latina frente a la desigualdad. Informe 1998-1999, Washington, 1998, p.13.

³¹ *Idem.*

GRAFICA 6. 2

AMERICA LATINA. INDICE DE GINI Y BRECHAS DE INGRESO



Fuente: BID, *América Latina frente a la desigualdad. Informe 1998-1999*, op. cit, p. 14.

Si medimos la concentración del ingreso a través del Índice de Gini resulta que el promedio en el mundo es de 0.40 y los países con mejor distribución como España y Finlandia están entre 0.25 y 0.30. En los que tienen peor distribución el índice de Gini es alrededor de 0.60. En América Latina en todos los países el índice de Gini es superior a 0.40 e incluso las mayores economías están entre las que tienen los índices más elevados (véase Gráfica 2). La excepción es Argentina y otra economía con menor concentración es Uruguay. Desde nuestro punto de vista la menor concentración en estos países parte de situaciones históricas equivalentes. Es decir, que en el pasado cuando la crisis de largo plazo no había comenzado en estos países las condiciones de vida de la población se caracterizaban por menores niveles de concentración del ingreso. En el caso del

Uruguay, incluso existía y en alguna medida se mantiene uno de las más firmes avances del Estado del Bienestar en el subcontinente. Actualmente, de acuerdo al Banco Mundial, el Uruguay es uno de los países en que es necesario profundizar las reformas, desmontar el esquema de seguridad social y avanzar en la privatización.³²

Apertura económica, liberalización en la cuenta de capitales y consolidación de un Estado eficaz y flexible que para ayudar a los grupos más pobres de la sociedad debe crear fondos de asistencia social y no actuar en el sentido de procurar un ambiente económico que haga compatible el crecimiento económico y el avance en la equidad en la distribución del ingreso, con el aumento del empleo y la ampliación de la capacidad de producción, es el contenido que debe mantener la propuesta de reforma según el Washington Consensus.

Como la inestabilidad en los mercados de capital se mantiene y las economías de los países de América Latina, como muchos otros, no cuentan con medios para enfrentarla. El FMI además de insistir en la pertinencia de la estrategia adoptada a diseñado un nuevo mecanismo con el que se pueden ampliar las reservas de un país o propiciar que éste redocumente su deuda externa. Se trata de una Línea de Crédito Contingente que “tiene por objeto ayudar a países con una gestión macroeconómica acertada y un sistema

³² El Banco Mundial afirma “Otro rasgo distintivo del sistema político uruguayo es su frecuente recurso a la democracia directa (plebiscitos) para tomar decisiones sobre el sistema público de pensiones. En 1992, los votantes rechazaron importantes leyes de privatización, mientras que un plebiscito celebrado en 1989, a propuesta de la asociación de pensionistas, garantiza la plena indización de las pensiones según los salarios cada tres meses. Estas características institucionales explican por qué los gastos en pensiones en relación con el PIB son alrededor del 35 por ciento más elevados en el Uruguay que en los Estados Unidos, aun cuando la población de ambos países cuenta más o menos con la misma proporción de ancianos”. Banco Mundial, El Estado en un mundo en transformación. Informe 1997, Washington, 1997, pp. 168-169.

financiero sólido, que acatan las normas aceptadas internacionalmente y que han establecido relaciones responsables con sus acreedores internacionales, a resistir las presiones que podría ejercer sobre la balanza de pagos una súbita pérdida de confianza provocada por efectos de contagio de las crisis de otras economías”.³³ Un primer país que está usando este mecanismo es México, contando además con otros apoyos por cuenta del Banco Mundial y del BID. E incluso, la posibilidad de utilizar recursos de la Reserva Federal y del banco central canadiense previstos en el marco del TLCAN, en caso de que el *contagio* así lo requiera.

6.4. A MANERA DE CONCLUSIÓN.

En los últimos años se han producido profundas transformaciones en el conjunto de la América Latina, en las páginas anteriores se ha estado realizando una lectura de estos cambios, desde la perspectiva específica del proceso de privatizaciones. Como se ha señalado, el análisis de dicho proceso solamente puede hacerse considerando ciertamente el entorno macroeconómico, pero también y de manera fundamental la presencia y comportamiento de diversos sujetos económicos e incluso sociales y políticos. Así, por un lado, el entorno económico-político regional ha sido el Consenso de Washington con su propuesta de reforma económica para la región, y más recientemente el impulso a las

³³ FMI, Boletín, *op. cit.*, p. 162.

financiero sólido, que acatan las normas aceptadas internacionalmente y que han establecido relaciones responsables con sus acreedores internacionales, a resistir las presiones que podría ejercer sobre la balanza de pagos una súbita pérdida de confianza provocada por efectos de contagio de las crisis de otras economías”.³³ Un primer país que está usando este mecanismo es México, contando además con otros apoyos por cuenta del Banco Mundial y del BID. E incluso, la posibilidad de utilizar recursos de la Reserva Federal y del banco central canadiense previstos en el marco del TLCAN, en caso de que el *contagio* así lo requiera.

6.4. A MANERA DE CONCLUSIÓN.

En los últimos años se han producido profundas transformaciones en el conjunto de la América Latina, en las páginas anteriores se ha estado realizando una lectura de estos cambios, desde la perspectiva específica del proceso de privatizaciones. Como se ha señalado, el análisis de dicho proceso solamente puede hacerse considerando ciertamente el entorno macroeconómico, pero también y de manera fundamental la presencia y comportamiento de diversos sujetos económicos e incluso sociales y políticos. Así, por un lado, el entorno económico-político regional ha sido el Consenso de Washington con su propuesta de reforma económica para la región, y más recientemente el impulso a las

³³ FMI, Boletín, *op. cit.*, p. 162.

conocidas Reformas de Segunda Generación. Por otro lado, la presencia y las estrategias corporativas de un reducido grupo de grandes empresas extranjeras que, dadas las condiciones de apertura, se desplazan hacia la zona en una conquista de mercados que, hasta el momento, es intrínsecamente inestable. Entre las firmas extranjeras hay nuevos competidores, destacando la presencia de algunas corporaciones españolas, pero que no desplaza ni produce el retiro de las firmas estadounidenses. Incluso nuevas compañías de ese país están realizando adquisiciones como en el caso de la generación y distribución de electricidad. La ausencia más notable, que no total, en el proceso de compras y fusiones es de los consorcios japoneses. Sin embargo, como se analiza en los capítulos cinco y seis, no se trata de un hecho específico de la transformación entre las grandes empresas en América Latina, sino de un proceso que está presente en otras regiones, como por ejemplo en Europa.

Por cuanto a las actividades económicas donde tradicionalmente operan las firmas extranjeras en la región, tales como en alimentos, en bebidas, en química, etc., las empresas que han tenido intereses desde muchos años atrás están ampliando sus actividades. Además, nuevas presencias se desarrollan en otras actividades económicas, especialmente a través de la compra de las empresas estatales. Así, el Washington Consensus –cuya propuesta se expone en el capítulo primero– se ha traducido en un conjunto de grandes compañías extranjeras que están actuando en la región, *verbi gracia* con el despliegue de la industria automotriz.

Actualmente, las privatizaciones involucran a todas las actividades que habían estado en manos del Estado. En algunos casos, como en correos se

mantienen los servicios por cuenta del Estado, pero se acepta que firmas privadas actúen en el área. En otros más, como en seguridad social y salud se ensayan diversas formulas de privatización. Incluso en algunos países se modifica el sistema de enseñanza y los mecanismos de su financiamiento, como en Chile, para eliminar las diferencias entre escuelas públicas y privadas y establecer un sistema individual de apoyo con fondos públicos.

El análisis de las privatizaciones en diversos países de América Latina ha permitido en el presente trabajo plantear algunos rasgos específicos y sus diferencias. En el caso de los países de Centroamérica y el Caribe la venta de empresas públicas ha tenido en las firmas extranjeras sus principales compradores. Es el caso también de algunos países de América del Sur, como Bolivia, Ecuador y Perú. En estos países, como acontece también en las más grandes economías de la región, entre las mayores privatizaciones están las de las empresas telefónicas.

La reestructuración de los servicios telefónicos implicó la constitución de un nuevo campo de competencia para grandes empresarios y financieros y ha sido uno de los elementos más dinámicos en las transformaciones de las economías de los últimos años. A la reestructuración de ATT ha seguido una amplia modificación en el posicionamiento de las diferentes empresas en los mercados, así como en la configuración de la propia actividad, debido a los cambios tecnológicos y productivos y también en la propiedad de los activos, tanto en los países desarrollados como en las economías en desarrollo.

Las compras y las inversiones posteriores que algunas firmas de la telefonía han realizado en varios países de tamaño medio en América del Sur son

un ejemplo del sentido que tiene la transformación de ciertas actividades económicas. Se realizan inversiones considerando las necesidades de comunicación con el exterior e incluso el tránsito de datos, voz, imagen hacia otros países, sin que ello permita atender las necesidades de comunicación del país que privatizo la firma telefónica.

En las tres mayores economías de América Latina existieron señaladas diferencias en el proceso de privatizaciones. En Argentina desde el principio varias empresas fueron vendidas a firmas del exterior, no obstante que en algunos casos eran compañías con una mayoría del capital en manos de gobiernos de países desarrollados. En Brasil el proceso ha sido más lento, con algunas interrupciones y contando con la participación de algunas grandes fortunas del país. En México, al inicio existió una participación marginal de capitales del exterior, incluso algunas actividades como la banca se privatizaron buscando que los compradores fueran capitales del país. En la propuesta de reformas del gobierno de Salinas existió el objetivo de generar las condiciones para el desarrollo de fuertes grupos financieros y empresariales que serían los artífices de la nueva relación de la economía de México con la economía internacional. Sin embargo, las cosas cambiaron rápidamente y las restricciones para que el capital extranjero participe en alguna actividad han sido suprimidas. Como está aconteciendo en otros países, la venta de activos a firmas del exterior avanza y la crisis financiera y cambiaria ha colocado a varias firmas en una situación sumamente frágil.

Los grupos y consorcios de empresarios de la región han estado vendiendo firmas, desprendiéndose de parte de activos y aceptando la condición de socios sin que conduzcan la nueva empresa. En todo caso se revela que no existe una

fuerza social que empuje para ubicar a corporaciones con origen en América Latina en la disputa por los mercados en el ámbito de la economía internacional. Las empresas que han logrado situarse como competidoras en el ámbito internacional, más allá de América Latina son contadas y varias de ellas han debido vender sus participaciones o adquisiciones que habían realizado en los países desarrollados.

La reducción del tamaño del Estado no es, sin embargo, un hecho absoluto.

En primer lugar está llevando adelante una activa política en el terreno de la distribución de la fuerza y el posicionamiento entre las grandes empresas. Es también el responsable del sentido y ritmo que toman la apertura, la liberalización y la desregulación de la economía. Todo ello no implica una presencia neutra en relación a la fuerza y recomposición de empresas y otros agentes económicos. Pero además, hay hechos de las finanzas públicas que han mantenido su importancia, uno de los más importantes es el proceso de endeudamiento público. Como se muestra en el capítulo cuatro, la propia deuda interna ha jugado un papel en el ciclo de las colocaciones que realizan los agentes financieros internacionales. Los llamados inversionistas institucionales han colocado recursos en papeles del gobierno mexicano antes de la crisis de 1994, como lo hicieron después en Brasil.

La diversidad en la región se mantiene, mientras en México la relación con los Estados Unidos lo abarca todo, en las mayores economías de América del Sur los consorcios actúan disputando el mercado de la zona y buscando su complementariedad con la zona del TLCAN o de la Unión Europea. En México, diversas inversiones y compras que han estado realizando consorcios, aún

cuando sean de Europa o del Japón, hacen parte de una estrategia cuyo centro es el mercado norteamericano. En el futuro inmediato el avance de la privatización incluye el conjunto de la infraestructura, petróleo y gas, así como sectores de la seguridad social. El propio sistema de educación superior reforzará su relación con las empresas y definirá sus estrategias de mantenimiento y desarrollo considerando las necesidades empresariales como un interlocutor privilegiado. Como se analiza en los capítulos 4 y 5, en alguna medida se trata de crear las condiciones y tomar las medidas para seguir los pasos de Chile.

Continuar con las privatizaciones es tan importante como garantizar las condiciones para la plena libertad en los movimientos de los consorcios, que se desplazan de un mercado a otro. Como se estudio a profundidad en el capítulo seis uno de los aspectos más importantes de la estrategia de los consorcios es el proceso de fusiones. El peso de las compras y adquisiciones transfronterizas en el total de los flujos de IED en los últimos años ha sido particularmente importante y creciente. Sin embargo las fusiones y adquisiciones no tienen un impacto multiplicador en la capacidad de producción de la economía en que éstas se realizan.

La compra de empresas se acompaña de diversas operaciones para reducir la producción, cerrar algunas plantas, disminuir el número de empleados e incorporar nuevos elementos técnicos en algunas líneas de producción. Un ejemplo es el programa de saneamiento de Nissan después de que el 36.8% de su capital fue adquirido por Renault, la estrategia propuesta es reducir significativamente la producción de autos en Japón y disminuir considerable los puestos de trabajo, principalmente en el propio Japón. Nissan anunció que

suprimirá 21,000 empleos y cerrará 5 plantas de producción. La creación de la empresa química Novartis, una de las mayores en el mundo, implicó la supresión del 10% de la planta que trabajaba en las empresas que se fusionaron. En los Estados Unidos en el primer semestre de 1999 las fusiones han establecido una nueva marca por el número de empleos que se han recortado, la cifra es de casi 400 mil trabajadores, destacando las pérdidas de empleo en el sector bancario y financiero.

En América Latina, suprimir puestos de trabajo como parte de las operaciones de adquisiciones y fusiones es aún más grave, dado los niveles de desempleo y marginalidad existentes. Pero como las firmas están en una lucha abierta por los mercados y no existen límites a las estrategias de reconfiguración de las corporaciones, otras operaciones de fusión y compras, muchas de ellas forzadas, van a producirse. Las firmas grandes y medianas de América Latina son, por ello, objeto de esta disputa. Incluso los pocos grandes consorcios de la región que han logrado situarse en el conjunto de la economía internacional serán objeto de la más dura competencia y para sobrevivir deberán profundizar su presencia en los mercados mundiales, principalmente en los países desarrollados. Bajo estas condiciones, la inestabilidad en la estructura de la propiedad entre las grandes firmas es un signo característico por el momento, cuyo curso no puede establecerse con certidumbre, por lo menos mientras los movimientos internacionales de las colocaciones de cartera e inversiones directas sigan siendo ilimitadas.

En el pasado la ejecución de la propuesta de reforma económica ha implicado el desmantelamiento del Estado del bienestar, en algunos casos

bastante reducido, que se había construido en los países del área. Esta acción se lleva adelante por gobiernos que recién están asumiendo formas democráticas. Aún en México, que formalmente tiene un régimen de partidos políticos y formas de elección por medio del voto, se han impulsado reformas en el régimen político para que las elecciones de los gobernantes sean efectivas y en medio de estos cambios es que se está instrumentando la propuesta de reforma económica. La debilidad recurrente que manifiestan las economías de América Latina ha sido un obstáculo en los procesos de reestablecimiento y profundización de la democracia. Lo que por lo menos implica que los gobiernos tienen menos condiciones para negociar algún otro tipo de trato en la relación de las economías del área con la economía internacional.

Lo cierto es que en el conjunto de la región los límites entre lo público y lo privado se están reestructurando, como también se está desintegrando lo que Bobbio considera el contenido económico de la democracia,³⁴ que en nuestros países nunca fue muy vasto. Estos cambios desarticulan el tejido social y generan nuevos actores sin que existan los medios para avanzar en la cohesión social. Los propios mercados laborales están gobernados por una tendencia a la fragmentación y la desigualdad social se multiplica de muy diversas formas.

³⁴ Norberto Bobbio, El futuro de la democracia, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.

A P E N D I C E
A L C A P I T U L O 6

CUADRO 1

BBV EN EL SECTOR BANCARIO DE AMERICA LATINA

(Porcentajes)

Banco	Lugar*	País	Participación**
Banco de Crédito Argentino	...	Argentina	71.75
Banco Francés	40	Argentina	59.67
Banco Bilbao Vizcaya ^{1/}	22	Brasil	100.00
BBV Banco Ganadero	57	Colombia	56.18
Banco BHIF	58	Chile	55.00 ^{3/}
Banco Bilbao Vizcaya México ^{2/}	28	México	67.26
Banco Bilbao Vizcaya	...	Panamá	100.00
Banco Ganadero Panamá	...	Panamá	39.22
Banco Bilbao Vizcaya Puerto Rico	...	Puerto Rico	99.98
Banco Francés	...	Uruguay	59.67
Banco de Lara	...	Venezuela	47.25
Banco de Occidente	...	Venezuela	45.63
Banco Provincial	49	Venezuela	51.44

Nota: También tiene participación indirecta en el Capital del Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Colombia) y en 1999 compró el 100% de Corp Banca (Argentina).

** Lugar que ocupa dentro de "Los 100 Mayores Bancos de Latinoamérica", Latin Trade, 1997, información en línea, Junio 1999.*

*** Datos al mes de Enero de 1999.*

^{1/} Este lugar corresponde a Banco Excel Económico, mismo que fue adquirido por BBV en Agosto de 1998.

^{2/} Actualmente, BBV-Probursa.

^{3/} De acuerdo a información de AméricaEconomía, 11 de marzo de 1999.

Fuente: BBV. Banco Bilbao Vizcaya. Información en línea, Junio 1999.

CUADRO 1bis

**BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO
EN AMERICA LATINA**
(Porcentajes)

Banco	Lugar*	País	Participación
Banco Galicia ^{1/}	18	Argentina	10.0
Banco Río de la Plata	24	Argentina	51.0
Banco Tomquist	...	Argentina	50.0
Banco Santa Cruz	...	Bolivia	90.0
Banco Noroeste	42	Brasil	76.0
BS Brasil	83	Brasil	100.0
BS Colombia	99	Colombia	60.0
Banco Santiago	14	Chile	22.0
BS Chile	20	Chile	85.0
Banco Bital	23	México	20.0
BS Mexicano	27	México	71.0
Banco Asunción	...	Paraguay	39.0
Bancosur	...	Perú	45.0
BS Perú	...	Perú	100.0
BS Puerto Rico	...	Puerto Rico	78.0
BS Uruguay	...	Uruguay	100.0
Banco de Venezuela	87	Venezuela	98.0

* Lugar que ocupa dentro de "Los 100 Mayores Bancos de Latinoamérica", *Latín Trade*, 1997, información en línea, Junio 1999.

^{1/} Aparece como Banco de Galicia y Buenos Aires, de acuerdo a *Latín Trade*.

Fuente: BSCH. Banco Santander Central Hispano. Información en línea, Junio 1999.

CUADRO 2

**INVERSIONES DE AES CORPORATION
EN EL SECTOR ELECTRICO DE AMERICA LATINA**

(Participación y Millones de dólares)

<i>Inversión</i>	<i>%</i>	<i>Monto</i>	<i>Fecha</i>
Argentina			
Central Térmica San Nicolás	69	200.00	1993
AES Paraná ^{a/}	67	440.00	1997
Empresa de Servicios Eléctricos de Buenos Aires (ESEBA)		565.00	1997
Empresa Distribuidora Eléctrica Norte (EDEN)	60	} 377.00	1997
Empresa Distribuidora Eléctrica Sur (EDES)	60		1997
Empresa Distribuidora Eléctrica La plata (EDELAP)	60		350.00
AES Cabra Corral	98		
AES El Tunal	98		
AES Sarmiento	98		
AES Ullum	98		
AES Quebrada	100		
Brasil			
Planta generadora de Uruguaiana ^{a/}	100	350.00	1997
Light Serviços de Eletricida ^{b/}	13	600.00	1996
Fontes Nova - Light	17		
Ilha dos Pombos - Light	17		
Nilo Pecanha - Light	17		
Pereira Passos - Light	17		
Cia. Centro-Oeste de Distribuição de Energia Elétrica (CCODEE)	90	1,372.00	1997
Cia. Energética de Minas Gerais (CEMIG)	9	650.00	1997
Cemig - Igarapava	1		
Cemig - Miranda	9		
Eletropaulo Metropolitana de Electricidad	10	250.00	1998
AES Sul	96		
El Salvador			
Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana (CLESA)	64	109.00	1998
México			
Planta generadora Mérida III ^{a/}	55	250.00	1997
Puerto Rico			
Planta generadora San Juan ^{a/}		465.00	1997
República Dominicana			
Planta generadora Las Minas	100	110.00	1997
AES EDE Este	50		
Panamá			
EGE Bayano	49		
EGE Bayano	49		
EGE Chiriquí	49		
Empresa asociada			
Argentina			
Southern Electric. Adjudicación de 30% de EDEN y EDES		188.00	1997
Total		6,276.00	

^{a/} En construcción

^{b/} AES coordina la parte de Light correspondiente a generación, mientras que la empresa francesa Électricité de France (EDF) está a cargo de la distribución.

Fuente: CEPAL, La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998, p. 228 e Información en línea de AES Corporation, Junio 1999.

CUADRO 3

PARTICIPACION DE ENRON EN AMERICA LATINA

<i>País</i>	<i>Principales operaciones</i>
Argentina	Participó en la privatización de Transportadora de Gas del Sur (TGS), actualmente es operador técnico y propietario del 50% de ésta.
Bolivia	Posee el 25% y es operador de TRANSREDES, S.A.
Brasil	Está construyendo una planta generadora en Cuiabá. Adquirió el 64% de la distribuidora ELEKTRO, subsidiaria de la Companhia Energética de São Paulo, por 1,286 millones de dólares ^{a/} . Participa en el gasoducto Bolivia-Brasil ^{b/} . Controla la distribuidora de gas natural de Rio de Janeiro (Companhia Estadual de Gas, CEG) y Riogás. Participa en otras siete distribuidoras de gas en Brasil a través de GASPART.
Colombia	Construyó y está operando la larga tubería del gas natural de Centragas de 574 kilómetros.
Guatemala	Construye y opera el primer proyecto de financiamiento privado de energía en Centroamérica en Puerto Quetzal.
México	Posiblemente participe en Tribasa, mediante un préstamo de 27 millones de dólares bajo la fórmula de canje de capital por acciones dentro de dos años ^{c/} .
Nicaragua	Firmó un acuerdo de comprade energía por 15 años con la Empresa Nicaragüense de Electricidad.
Panamá	Enron adquirió un interés del 51% de la generación de energía eléctrica de Bahía Las Minas.
Puerto Rico	Está construyendo un planta de energía de 500 megavatios, LNG terminal y planta de destilación de agua.
Venezuela	Enron es parte de un consorcio al que fue concedido un contrato 20 años para la construcción, posesión y funcionamiento del recurso líquido de la extracción del gas natural en San Joaquín y Santa Bárbara, y el fraccionamiento de NGL, almacenaje y recursos de la refrigeración en José.

^{a/} La oferta de Enron fue un 98.9% sobre el precio mínimo, la mayor diferencia registrada en la venta de las empresas eléctricas en Brasil.

^{b/} Actualmente Enron construye, en sociedad con Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), un gasoducto entre Bolivia y Brasil que comenzaría a operar a comienzos de 1999.

^{c/} Información de prensa, *El Financiero*, 14 de abril de 1999.

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998*, p. 230 e información en línea de Enron International, Junio 1999.

CUADRO 4

PARTICIPACION DE ENDESA, S.A. EN AMERICA LATINA			
<i>País</i>	<i>Proyecto</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>
Argentina	Sociedad Inversora Dock Sud está procediendo a la construcción de una central de ciclo combinado para su funcionamiento en 1999	36.0	1997
Brasil	COELCE (Compañía distribuidora del Estado de Ceará CIEN (línea de interconexión entre Brasil y Argentina)	41.0 55.0	1998
Chile	Grupo chileno ENERSIS, que incorpora 5.4 millones de clientes.	29.2	1997
Perú	EDEVENSA, cuya principal actividad es la generación de energía eléctrica.	---	1997
Centroamérica	Proyecto Siepac en el que se hallan integrados los seis países centroamericanos, a través de sus compañías eléctricas del Itsmo. Este proyecto, cuya inversión asciende a 300 millones de dólares, tiene por objetivo construir un tendido eléctrico de 1,800 Km de longitud que estará operativo a partir del año 2000.	---	1997

Fuente: ENDESA. Información en línea a 1998, Junio 1999.

CUADRO 4bis

PARTICIPACION DE REPSOL EN AMERICA LATINA

<i>Pais</i>	<i>Proyecto</i>	<i>%</i>
En exploración y producción:		
Argentina	Astra C.A.P.S.A. (Compañía Argentina de Petróleo, S.A.), presente en todas las actividades del negocio pero con especial peso en exploración y producción.	66.0
	Astra opera el bloque Quiamare-La Cieba.	25.0
	Astra opera en el bloque Guarico Occidental con un importante potencial exploratorio	50.0
	YPF, la cual tiene intereses en la exploración y producción de petróleo y gas en siete países sudamericanos, así como Indonesia y Estados Unidos (1999). Recientemente adquirió por OPA (Operación Pública de Adquisición) un 77.7%.	92.7
Colombia	Participa en el campo "Caño Limón".	
Venezuela	Opera en el campo Mene Grande, localizado cerca del Lago Maracaibo donde ha comenzado la perforación de sondeos exploratorios para incrementar las reservas de petróleo actuales.	
Perú	Repsol Exploración opera en tres bloques en tierra situados en la Cuenca del Marañón (1) y en la Cuenca Ucayali (2) cerca del importante campo de Gas Camisea.	
Trinidad y Tobago	Repsol en asociación con Amoco conjugan su actividad exploratoria. Además, Repsol realiza la construcción de una planta de licuefacción de gas natural en la isla.	
En refino, distribución y marketing:		
Argentina	La sociedad filial Astra opera la refinería de Bahía Blanca.	
	Astra participa en la refinería San Lorenzo.	42.5
	Astra participa en la refinería Refinor	21.0
	Tiene una red de casi 800 estaciones de servicio, la mayoría de ellas con la marca Eg3.	
Perú	Opera la refinería La Pampilla. Cuenta con una red de casi 80 estaciones de servicios en el país.	
Ecuador	Posee 86 estaciones de servicio.	
En GLP:		
Perú	A través de su sociedad filial Solgas, lleva a cabo sus actividades de distribución de GLP al 48% del mercado peruano.	
Argentina	A través de su filial Astra, a través de su participación en Repsol Gas y Poligas Luján, ostentando el 8.9% del mercado en términos de volumen.	51% aprox
Ecuador	Compañía Duragas con una cobertura del 49% del mercado.	75%
En gas natural:		
México	La sociedad Gas Natural de México es la distribuidora de gas natural de ciudades como Monterrey, Toluca, Guanajuato, Nuevo Laredo y Saltillo	Partes iguales entre Repsol y Gas Natural
Colombia	A través de Gas Natural, distribuye gas en Santa Fé de Bogotá y en las áreas Cundi-Boyacense y este de Colombia	
Brasil	A través de Gas Natural, distribuye gas en el área metropolitana y en el Estado de Río de Janeiro	
Argentina	Distribución de gas natural de Buenos Aires a través de sus filiales Astra y Gas Natural.	
Trinidad y Tobago	Participación en la sociedad Atlantic LNG, sociedad operadora de una planta de licuefacción de gas.	20.0
En electricidad:		
Latinoamérica	A través de Astra, participa en dos centrales eléctricas en funcionamiento: Central Térmica Tucumán y Central Térmica San Miguel Tucumán.	
Argentina	Astra participa en la Central Dock Sud la cual entrará en funcionamiento a finales de 1999.	

Fuente: Repsol. Información en línea para 1998, Junio 1999.

CUADRO 5

**PRINCIPALES OPERACIONES DE BELL SOUTH
EN AMERICA LATINA**

<i>País</i>	<i>Empresa</i>	<i>Inicio de actividades</i>
Argentina	Posee 65% de la Compañía de Radiocomunicaciones Móviles S.A. (CRM) que opera una red de telefonía celular en el área metropolitana de Buenos Aires. La denominación comercial del sistema CRM es Movicom.	1989
Brasil	Posee (en conjunto con socios brasileños) las concesiones para operar el servicio de telefonía celular en la ciudad de Sao Paulo y en los estados del nordeste del país.	1998
Chile	Adquirió el 100% de Cidcom Celular y opera bajo el nombre de BellSouth. Controla 50% del mercado de telefonía celular. Desde 1995, opera una red de larga distancia nacional e internacional.	1991
Ecuador	Posee 61% de OTECEL, una de las dos compañías que brindan servicio de telefonía celular de cobertura nacional. La compañía comenzó el servicio bajo su licencia a nivel nacional en 1994 y tiene una red de cobertura de 80% de la población ecuatoriana, incluyendo las principales ciudades del país.	1997
Nicaragua	Posee 49% de la Telefonía Celular de Nicaragua (NICACEL) - que actualmente opera bajo el nombre BellSouth-, la única empresa que presta servicios de telefonía celular. La compañía ha invertido unos 20 millones de dólares para completar la transición del sistema análogo al digital.	1997
Panamá	BSC de Panamá, consorcio encabezado por BellSouth International, obtuvo licencia por 20 años para construir y operar la primera red telefónica celular.	1996
Perú	Posee 74% de Tele2000, empresa multiservicio de telecomunicaciones. En junio de 1998, Tele 2000 obtuvo una concesión por 20 años para operar el servicio de telefonía celular en el interior del país, para lo cual pagó 35 millones de dólares. Tiene una cobertura nacional que incluye una población de 24 millones de personas.	1997
Uruguay	Posee 46% de Movicom, empresa que presta servicio de telefonía celular a una población de 2.1 millones de personas en Montevideo y la zona costera, la cual incluye el centro de Maldonado y Punta del Este.	1996
Venezuela	Posee 78% de Telefonía Móvil Celular (TELCEL), empresa que cubre 90% del territorio nacional.	1991

3 Fuente: CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1998, p. 233; e información en línea de BellSouth, Junio 1999.

CUADRO 6

PARTICIPACION DE TELEFONICA ^{a/} EN AMERICA LATINA			
País	Empresa	Participación actual	Fecha de adjudicación
Argentina	Telefónica de Argentina (TASA)	29.02	Nov-90
Brasil	Telefónica do Brasil		
	Telesp Celular Participações	57.00	Jul-98
	Tele Sudeste Celular Participações	93.00	Jul-98
	Tele Leste Celular Participações	93.00	Jul-98
	Compañía Riograndense de Telecomunicaciones (CRT)	85.20	Jun-98
Chile	Compañía de Teléfonos de Chile (CTC)	43.60	1990
	Publiguías	51.00	...
Perú	Telefónica del Perú (fusión de CPT y ENTEL-Perú)	100.00	Feb-94
Puerto Rico	Telefónica Larga Distancia	79.00	Dic-92
Venezuela	Compañía Nacional de Telecomunicaciones de Venezuela (CANTV)	40.00	15-Nov-91
El Salvador	Telefónica del Salvador ^{b/}	100.00	Jul-98

^{a/} *Telefónica Internacional pertenece al Grupo de Empresas de Telefónica y tiene a su cargo el mercado Iberoamericano.*

^{b/} *Creada con la privatización de Intel con un 51% de participación.*

Fuente: Telefónica. Telefónica Internacional. Información en línea. Junio 1999

CUADRO 7

ACTIVOS DE LOS MAYORES BANCOS EN AMERICA LATINA, 1997

Lugar 1997	Institución	País	Activos	Depósitos	Préstamos
			<i>(Miles de dólares)</i>		
1	Caixa Econômica Federal (CEF)	Brasil	100,003.15	53,805.64	51,162.33
2	Banco do Brasil	Brasil	95,827.32	45,820.57	20,318.54
3	Banespa	Brasil	51,826.50	13,547.32	3,078.98
4	Bradesco	Brasil	37,932.26	18,567.84	14,965.11
5	Banco Itaú	Brasil	32,441.82	15,177.21	7,517.38
6	Banco Nacional de México (BANAMEX)	México	31,135.15	21,593.46	18,882.96
7	Bancomer	México	27,099.00	19,181.75	21,652.72
8	Unibanco	Brasil	22,110.05	5,539.12	7,392.21
9	Banca Serfin	México	17,918.89	12,919.95	13,015.53
10	Banco de la Nación Argentina	Argentina	14,859.39	9,621.70	9,014.25
11	Banco Real	Brasil	13,539.53	5,404.62	4,131.50
12	Banco Safra	Brasil	12,206.68	2,815.06	2,158.84
13	Banco de Crédito Nacional (BCN)	Brasil	12,184.91	2,639.79	3,017.46
14	Banco de Santiago	Chile	12,095.70	7,119.77	7,610.19
15	Nossa Caixa	Brasil	11,727.02	9,584.90	814.57
16	Banco de la Provincia de Buenos Aires	Argentina	11,695.00	8,180.60	7,668.38
17	HSBC Bamerindus	Brasil	11,677.11	5,958.54	1,787.07
18	Banco de Galicia y Buenos Aires	Argentina	11,484.70	6,090.69	5,696.56
19	Banco del Estado de Chile	Chile	11,234.14	8,236.12	5,775.78
20	Banco Santander Chile	Chile	11,149.10	5,988.20	5,563.80
21	Banco Bozano Simonsen	Brasil	11,106.87	1,189.91	1,027.08
22	Banco Excel Económico	Brasil	10,201.96	2,229.02	2,253.20
23	Bitai	México	9,175.62	6,453.25	6,800.50
24	Banco Río de la Plata	Argentina	8,972.10	3,751.80	4,370.19
25	Banco de Chile	Chile	8,831.36	5,595.52	5,195.47
26	CCF do Brasil	Brasil	8,323.95	1,771.03	588.53
27	Banco Santander Mexicano	México	8,013.83	5,639.02	5,768.42
28	BBV-Probursa	México	7,815.99	6,303.67	5,206.28
29	Banco Sudameris	Brasil	7,303.92	2,271.49	2,477.46
30	Banco Sud Americano	Chile	6,858.54	2,470.85	2,478.72
32	BankBoston *	Argentina	6,455.89	3,045.59	3,646.11
34	Banco Mercantil del Norte (Banorte) *	México	6,320.96	3,972.82	5,226.17
35	Citibank *	Argentina	5,887.89	4,072.69	3,275.00
40	Banco Francés *	Argentina	5,310.19	2,814.69	2,676.00
58	Banco BHIF *	Chile	3,394.35	2,108.58	2,322.69
Totales			664,120.84	331,482.78	264,535.98

* Se incluyen debido a que realizaron transacciones de fusión o adquisición.

Fuente: Latin Trade. Los 100 mayores bancos de latinoamérica 1997, información en línea.

CUADRO 8

GRANDES EMPRESAS TRANSNACIONALES. PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
18-Ene-99	AirTouch Communications	Estados Unidos	Vodafone Group PLC	Reino Unido	65,901.90	Crearán una fuente generadora de transmisión global con una capitalización de mercado combinada de alrededor de 110 mil millones de dólares, ubicándose como la tercera más grande compañía comerciada públicamente en el Reino Unido.
29-Ene-98	US West Inc-Domestic Wireless	Estados Unidos	AirTouch Communications	Estados Unidos	6,015.30	Ubica a la nueva entidad en el segundo lugar entre los operadores de celulares del país, detrás de AT&T Wireless.
18-Abr-97	US West Inc-Domestic Wireless	Estados Unidos	AirTouch Communications	Estados Unidos	4,392.60	
17-May-99	US WEST Inc	Estados Unidos	Global Crossing Ltd	Estados Unidos	51,104.00	Será el primer proveedor de Servicio local y global mundial, con una posición líder en servicios de Internet y aplicaciones de soporte, entre otros.
11-May-98	Ameritech Corp	Estados Unidos	SBC Communications Inc	Estados Unidos	72,356.50	Crean un nuevo tipo de compañía de telecomunicaciones con un enfoque "nacional-local". Surge la mayor compañía de teléfonos de Estados Unidos.
5-Ene-98	Southern New England Telecomm	Reino Unido	SBC Communications Inc	Estados Unidos	5,828.70	Transacción realizada para fortalecer el límite competitivo de la compañía en el dinámico mercado de las telecomunicaciones.
11-Ago-98	Amoco Corp	Estados Unidos	British Petroleum Co PLC(BP)	Reino Unido	54,333.10	Es la mayor fusión industrial ocurrida que da lugar a la compañía más grande del Reino Unido. Se ubica dentro de los tres mayores productores mundiales de petróleo.
18-Jun-98	ARCO Chemical Co(ARCO)	Estados Unidos	Lyondell Petrochemical Co	Estados Unidos	6,512.70	Se adquiere al productor más importante de óxido de propileno. Posteriormente, ARCO es adquirido por BP Amoco, constituyendo así el productor más grande de petróleo (fuera de los integrantes de la OPEP) y el tercer productor más importante de gas.
9-Dic-98	Astra AB	Suecia	ZENECA Group PLC	Reino Unido	31,787.00	Poder global y alcance en ventas y telemarketing, tercero a nivel mundial y fuerte presencia en Estados Unidos y Europa

Continuación...

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
05-May-99	AT&T Corp	Estados Unidos	Microsoft Corp	Estados Unidos	5,000.00	Serie de acuerdos para acelerar el despliegue de la próxima generación de banda amplia y servicios de internet a millones de hogares norteamericanos.
8-Dic-98	IBM Corp-Global Network Op	Estados Unidos	AT&T Corp	Estados Unidos	5,000.00	Estrategia clave para que AT&T llegue a ser la industria líder en servicios de redes global, adquiriendo sólo esta parte de los servicios de IBM.
24-Jun-98	Tele-Communications Inc	Estados Unidos	AT&T Corp	Estados Unidos	68,279.60	Creación de una nueva unidad de servicios al consumidor, para proveer telefonía digital y servicios de información en adición a los servicios de video digital. Megafusión con 48 mil millones de usuarios.
8-Ene-98	Teleport Communications Group (TCG)	Estados Unidos	AT&T Corp	Estados Unidos	11,187.70	TCG será el núcleo de la unidad de servicios local de AT&T.
22-Dic-97	Central & South West Corp	Estados Unidos	American Electric Power Co	Estados Unidos	6,662.20	Esta combinación crea una compañía de electricidad diversificada preeminente de la nación que sirve a más de 4.6 millones de clientes en 11 estados y a aproximadamente 4 millones de clientes fuera de los Estados Unidos.
26-May-97	Corange Ltd	Francia	Roche Holding AG	Suiza	11,000.00	La integración de Corange Ltd hará de Roche un líder global en diagnósticos y consolidará su negocio de productos farmacéuticos. Además le dará acceso al mercado altamente prometedor de los productos ortopédicos.
7-May-98	Chrysler Corp	Estados Unidos	Daimler-Benz AG	Alemania	39,513.40	Obtienen el lugar número cinco en la clasificación mundial automotriz.
11-Nov-98	Deutsche Telekom AG	Alemania	Kreditanstalt für Wiederaufbau	Alemania	5,961.00	Actualmente, Deutsche Telekom tiene participación mayoritaria del gobierno alemán y se encuentra en pláticas para fusionarse con Telecom Italia, lo cual frustraría los planes de Olivetti para adquirir esta última.
6-Ene-98	Deutsche Telekom AG	Alemania	Kreditanstalt für Wiederaufbau	Alemania	5,457.00	
26-Ene-98	Digital Equipment Corp	Estados Unidos	Compaq Computer Corp	Estados Unidos	9,123.70	La transacción sería la adquisición más grande en la historia de la industria de la computación. Se crea la segunda compañía de computación más importante en el mundo.

Continuación...

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
2-Mar-98	Energy Group PLC	Reino Unido	Texas Utilities Co	Estados Unidos	10,947.00	Texas Utilities y PacifiCorp participaron en el proceso de adquisición de Energy Group.
13-Jun-97	Energy Group PLC	Reino Unido	PacifiCorp	Estados Unidos	9,712.00	Texas Utilities resultó ser el ganador, mientras que PacifiCorp, en busca de otras oportunidades de fusión o adquisición, termina por acordar una fusión con Scottish Power.
7-Dic-98	PacifiCorp	Estados Unidos	Scottish Power PLC	Reino Unido	12,616.90	
28-Jul-98	GTE Corp	Estados Unidos	Bell Atlantic Corp	Estados Unidos	70,873.60	La fusión da lugar a el proveedor de servicio celular más avanzado y grande del país, así como al publicador de directorios telefónicos más grande del mundo.
15-Oct-97	MCI Communications Corp	Estados Unidos	GTE Corp	Estados Unidos	28,971.50	Se ubica como una de las fusiones más importantes que se hayan propuesto. Se crearía una empresa con ingresos combinados por 40 mil millones de dólares, más de 21 millones de líneas locales y más de 24 millones de líneas de larga distancia.
1-Oct-97	MCI Communications Corp	Estados Unidos	WorldCom Inc	Estados Unidos	34,621.80	MCI WorldCom es el segundo más importante portador de largas distancias en los E.U. y líder en proveer servicios de voz integrada, internet y comunicaciones de datos.
12-May-97	Guinness PLC	Reino Unido	Grand Metropolitan PLC	Reino Unido	15,968.30	Surge GMG Brands. Las actividades de Grand Metropolitan están concentradas en comida internacional y bebidas. Cuenta con una de las compañías más importantes en elaboración de vinos a nivel mundial: International Distillers & Vintners Ltd.
17-May-99	Hoechst AG	Alemania	Rhone-Poulenc SA	Francia	26,476.60	Crean Aventis, que será de las más importantes empresas de agroquímicos y medicamentos.
20-Oct-97	ITT Corp (NEW)	Estados Unidos	Starwood Lodging Trust	Estados Unidos	13,360.10	Starwood se constituye como el operador de hoteles más importante del mundo. La transacción lo deja con seis franquicias: Westin, Sheraton, CIGA, Four Points, The Luxury Collection y Caesars.
27-Ene-97	ITT Corp (NEW)	Estados Unidos	Hilton Hotels Corp	Estados Unidos	10,730.40	Después de diez meses de lucha entre Hilton y Starwood por adquirir ITT, Starwood rebasa la oferta de Hilton. A pesar de ello, Hilton no retira su oferta y pugna por la elección de sus propios miembros en el consejo de ITT.
22-Mar-99	MediaOne Group Inc	Estados Unidos	Comcast Corp	Estados Unidos	58,249.80	Combinación del tercero (Comcast) y cuarto (MediaOne Group) más grandes proveedores de cable doméstico y crean el principal proveedor de comunicaciones de banda amplia en el mundo.

Continuación ...

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
1-Dic-98	Mobil Corp	Estados Unidos	Exxon Corp	Estados Unidos	86,355.10	Se crea una importante compañía global, Exxon Mobil Corporation, de la cual Exxon es propietaria del 70% y Mobil del 30% restante
1-Jun-98	Monsanto Co	Estados Unidos	American Home Products Corp	Estados Unidos	39,134.70	La combinación tendrá una capitalización de mercado mayor a los 96 mil millones de dólares, además de fuerte presencia en los negocios de: farmacéutica, agricultura, salud animal, cuidado de la salud y nutrición
3-Jul-97	Northrop Grumman Corp	Estados Unidos	Lockheed Martin Corp	Estados Unidos	11,830.50	Los negocios fundamentales de Lockheed Martin son maquinaria espacial y telecomunicaciones, electrónica y aeroútica, entre los principales. Con la compra de Northrop, complementa sus negocios con sistemas marítimos y aeroestructuras militares, entre otros.
1-Dic-98	Petrofina SA	Bélgica	Total SA	Francia	11,546.10	La combinación de ambas compañías dio lugar a Total Fina, la sexta productora de petróleo a nivel mundial y la cuarta en Europa. El 5 de julio de 1999, Total Fina lanzó una oferta de fusión con Elf Aquitaine, con lo cual se ubicaría como el cuarto productor mundial de petróleo.
1-Dic-98	Petrofina SA	Bélgica	Total SA	Francia	5,298.40	
2-Dic-98	Synthelabo SA(L'Oreal SA)	Francia	Sanofi SA(Societe Nationale)	Francia	11,207.70	Surge la compañía Sanofi-Synthelabo, la cual se ubica como el segundo grupo en el mercado farmacéutico francés y entre el top de las 20 compañías farmacéuticas a nivel mundial
20-Feb-99 ^P	Telecom Italia SpA	Italia	Ing C Olivetti & Co SpA	Italia	55,998.10	Telecom Italia es la sexta compañía mundial más importante en telecomunicaciones y Olivetti posee a Omnitel, la segunda compañía de telefonía celular en Italia. A la par de esta propuesta, Telecom Italia se encuentra en pláticas para fusionarse con Deutsche Telekom
6-Oct-97	Telecom Italia SpA(IRI/Italy)	Italia	Grupo de inversionistas		9,424.50	Proceso de privatización de Telecom Italia SpA
29-Sep-97	Telecom Italia SpA(IRI/Italy)	Italia	Grupo de inversionistas		3,400.00	
28-Ene-99	Volvo-Worldwide Passenger Bus	Suecia	Ford Motor Co	Estados Unidos	6,450.00	Ford adquiere el negocio de autobuses para pasajeros de Volvo.

Fuente: Securities Data Company, Inc. e información de las empresas, Información en línea, Julio 1999.

CUADRO 9

BANCA TRANSNACIONAL: PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
22-Dic-97	Aachener und Muenchener	Alemania	Assicurazioni Generali SpA	Italia	6,176.50	Se anunció un acuerdo para que Allianz tomara el control de AGF con la condición de que Allianz y AGR vendieran sus participaciones de alrededor de 8% y 33.35% respectivamente, de las acciones de Aachener und Munchener Beteligungs-Ag (AMB). Aachen vendería esos porcentajes a Generali Group de Italia.
17-Nov-97	AGF	Canadá	Allianz AG Holding Berlin	Alemania	7,564.60	
13-Oct-97	AGF	Canadá	Assicurazioni Generali SpA	Italia	7,001.30	
30-Nov-98	Bankers Trust New York Corp	Estados Unidos	Deutsche Bank AG	Alemania	9,082.10	La fusión de Deutsche Bank y Bankers Trust crea el banco más grande del mundo.
7-Abr-97	Alex Brown Inc	Estados Unidos	Bankers Trust New York Corp	Estados Unidos	2,077.40	
6-Abr-98	Citicorp	Estados Unidos	Travelers Group Inc	Estados Unidos	72,558.20	Da lugar a la mayor compañía de servicios financieros en el mundo.
18-Dic-97	AT&T Universal Card Services	Estados Unidos	Citicorp	Estados Unidos	4,571.00	
24-Sep-97	Salomon Inc	Estados Unidos	Travelers Group Inc	Estados Unidos	8,852.10	La unión alcanzaría la tercera posición entre los aseguradores de acciones, la segunda en aseguradores de deuda, la primera entre seguros municipales y cuarta sobre los consejeros internos de fusiones y adquisiciones.
14-Ene-99	Banco Central Hispanoamericano	España	Banco de Santander SA	España	11,320.80	Constituyeron el Banco Santander Central Hispano, el banco más importante en América Latina.
21-Mar-99	Banca Commerciale Italiana SpA	Italia	Unicredito Italiano	Italia	16,655.60	Daría lugar a la segunda entidad bancaria italiana, con activos por 260 mil millones de euros.
15-Abr-98	Unicredito	Italia	Credito Italiano SpA	Italia	10,959.00	
21-Mar-99	Banca di Roma (SIPAB)	Italia	San Paolo-IMI	Italia	9,782.40	La operación daría como resultado el primer banco italiano con unos activos por 286 mil millones de euros.
23-Ene-98	Bank of Montreal	Canadá	Royal Bank of Canada	Canadá	12,174.70	Se convierte en la institución financiera más importante de Canadá.
13-Abr-98	BankAmerica Corp	Estados Unidos	Nations Bank Corp, Charlotte, NC	Estados Unidos	61,633.40	Crean la primera institución bancaria comercial de Estados Unidos.
29-Ago-97	Barnett Banks, Jacksonville, FL	Estados Unidos	Nations Bank Corp, Charlotte, NC	Estados Unidos	13,817.70	
14-Mar-99	BankBoston Corp, Boston, MA	Estados Unidos	Fleet Financial Group Inc, MA	Estados Unidos	15,925.20	La transacción crea el octavo banco más importante de Estados Unidos con activos de aproximadamente 180 mil millones de dólares.

Continuación...

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
13-Oct-97	BAT Industres PLC-Financial	Reino Unido	Zunch Versicherungs GmbH	Suiza/Reino Unido	18,354.60	Se adquiere solo la parte de servicios financieros de BAT Industres.
18-Nov-97	CoreStates Financial Corp	Estados Unidos	First Union Corp, Charlotte, NC	Estados Unidos	17,122.20	El 28 de abril de 1998 se completa la fusión, creando el banco más importante del litoral del Este de E.U
13-Abr-98	First Chicago NBD Corp	Estados Unidos	BANC ONE Corp, Columbus, Ohio	Estados Unidos	29,616.00	BancOne es el tercer emisor más importante de tarjetas de crédito en Estados Unidos, con 43 millones de tarjetahabientes
1-Dic-97	First of Amer Bk, Kalamazoo, MI	Estados Unidos	National City, Cleveland, Ohio	Estados Unidos	7,052.70	Se creaba la treceava organización bancaria más importante en los Estados Unidos en términos de activos totales y la doceava, basada en capitalización de mercado.
25-Feb-98	General Accident PLC	Reino Unido	Commercial Union PLC	Reino Unido	11,152.50	Crearon la nueva compañía CGU (Commercial Union Group) Entre sus principales compañías integrantes, CGU comprende la oficina de seguros contra incendios más antigua del mundo
19-Jun-98	General Re Corp	Estados Unidos	Berkshire Hathaway Inc	Estados Unidos	22,337.90	La principal atracción de la fusión es aprovechar al menos cuatro áreas de poderosa sinergia de General Re Corp
26-May-98	Generale de Banque SA	Bélgica	ABN-AMRO Holding NV	Holanda	12,249.90	La adquisición sirve como trampolín para extender la expansión internacional del grupo en áreas tales como Francia y el norte de Italia
10-May-99 ²¹	Republic New York Corp, NY, NY	Estados Unidos	HSBC Holdings PLC	Reino Unido	7,702.90	La compra ampliaría la presencia de HSBC en EU al añadir 62 sucursales de Republic en Nueva York y el sur de la Florida. Sería la segunda adquisición importante de un banco estadounidense por un banco de otra nación
22-Abr-98	Mellon Bank Corp, Pittsburgh, PA	Estados Unidos	Bank of New York, New York, NY	Estados Unidos	24,240.10	La adquisición importante de un banco estadounidense por un banco de otra nación
5-Feb-97	Morgan Stanley Group Inc	Estados Unidos	Dean Witter Discover & Co	Estados Unidos	10,573.00	Crean la preeminente firma de servicios financieros globales con una capitalización de mercado de 12 mil millones de dólares y posiciones líderes en el mercado en seguros, administración de activos y servicios de crédito

Continuación...

Fecha	Empresa adquirida	Nacionalidad	Empresa Adquiriente	Nacionalidad	Valor de la transacción (Miles de dólares)	Comentarios
9-Mar-99 ^P	Panbas SA	Francia	BNP	Francia	18,999.50	De realizarse las operaciones de fusión, ocuparía el primer lugar a nivel mundial y de Europa, desbancando al Deutsche Bank/ Bankers Trust
9-Mar-99 ^P	Societe Generale SA	Francia	BNP	Francia	18,692.90	
1-Feb-99 ^P	Panbas	Francia	Societe Generale SA	Francia	18,183.70	
8-Dic-97	Schweizerscher Bankverein	Suiza	Union Bank of Switzerland	Suiza	23,008.70	Es el segundo banco más importante a nivel mundial y de Europa.
20-Ago-98	SunAmerica Inc	Estados Unidos	American International Group	Estados Unidos	18,117.00	SunAmerica Inc es una empresa con amplia experiencia en el mercado de ahorros para el retiro, con la cual se fortalece la presencia de AIG en ese mercado.
17-Abr-98	Toronto-Dominion Bank	Canadá	Canadian Imperial Bk Commerce	Canadá	15,397.60	La nueva compañía tendría más de 10 millones de clientes en Canadá y alrededor del mundo, con unos activos de 460 mil millones de dólares, ubicándose en la décima institución más importante en Norteamérica en términos de capitalización de mercado
18-Feb-99	TransAmérica Corp	Estados Unidos	Aegon NV	Países Bajos	10,813.60	La transacción es la segunda más grande de la industria de aseguradores de vida de los E.U hasta la fecha. De acuerdo con cifras de 1997, la combinación de AEGON y de Transamérica dará lugar al tercer grupo más grande de aseguradores de vida de los E.U. en términos de activos y de ingresos
8-Jun-98	Wells Fargo & Co	Estados Unidos	Norwest Corp, Minneapolis, MN	Estados Unidos	34,352.60	Entre otras cosas, la nueva compañía se ubica en el tercer lugar en capitalización de mercado, séptimo lugar en activos entre los holding bancarios de E.U., primer lugar en auto financiamiento y ventas de seguros.
11-Ago-97	Winterthur Schweizerische	Suiza	Credit Suisse Group	Suiza	8,869.50	Credit Suisse se convierte en el tercer administrador de dinero más grande del mundo, con 465 mil millones de dólares en activos bajo su administración.

^P Transacciones pendientes.

Fuente: Securities Data Company, Inc. e información de las empresas, Información en línea, Julio 1999.

CUADRO 10

PRINCIPALES EMPRESAS PRIVATIZADAS Y GRUPOS EMPRESARIALES QUE PASARON A CONTROL DEL CAPITAL EXTRANJERO EN AMERICA LATINA

Argentina

Aerolíneas Argentinas S.A.
Aguas Argentinas
Astra
Banco de Crédito Argentino
Banco Francés
Banco Galicia
Banco Río de la Plata
Banco Tornquist
Cervecerías y Malterías Quilmes
Cía. Interamericana de Automóviles S.A. (CIADEA)
Empresa de Electricidad de la Zona Norte y Zona Sur
Sevel Argentina S.A.
Telecom Argentina S.A.
Telefónica de Argentina S.A.
Transportadora de Gas del Sur

Brasil

Banco Excel Econômico
Banco Noroeste
BS Brasil
Centrais Geradoras do Sul do Brasil (GERASUL)
Cia. Riograndense de Telecomunicações (CRT)
Companhia Vale do Rio Doce
Concesiones Área de la 1 a la 10
Consortio Valepar
Elektro Electricidade e Serviços SA
Empresa Bandeirante de Energía (EBE)
Sistema Telebrás

Colombia

BBV Banco Ganadero
BS Colombia
Central Hidroeléctrica de Betania S.A. (CHB)
Central Hidroeléctrica de Chivor
Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (CODENSA)
EEB-Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA)
Empresa de Energía de Bogotá (EEB)
Empresa de Energía del Pacífico S.A. (EPSA)
Enka de Colombia S.A.
Gas Natural
Monómeros Colombo Venezolanos

Continuación...

Chile

Banco BHIF
Banco Santiago
BS Chile
Cemento Polpaico
Cía. Cervecerías Unidas (CCU)
Cía. de Petróleos de Chile (Copec)
Chile Tabacos
Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL)
Enersis
Gener Energía
Minera El Abra
Quebrada Blanca S.A.
Telecomunicaciones de Chile (CTC)

México

Altos Hornos de México, S.A. de C.V.
Cifra S.A.
Cigarrera la Moderna
Compañía Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.
Fermentaciones Mexicanas, S.A. de C.V.
Grupo Dina
Grupo Modelo
Iusacell
Loreto y Peña Pobre
Minera Lampazos, S.A. de C.V.
Minera Real de Ángeles, S.A. de C.V.
Satélites Mexicanos
Sistema bancario (excepto Banamex)
Siderurgia del Balsas, S.A. de C.V.
Teléfonos de México, S.A. de C.V.
Turborreactores, S.A. de C.V.
Vitro

Perú

Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Norte S.A. (EDELNOR)
Empresa de Generación Eléctrica de Lima S.A. (EDEGEL)
Empresa de Generación Eléctrica Nor Perú (EGENOR)
Industrias Pacocha S.A.
Luz del Sur S.A.
Minera Yanacocha
Tele 2000
Telefónica del Perú

Fuente: CEPAL, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 1998*, e información de los cuadros del libro.

FALTA PAGINA

No. 322

BIBLIOGRAFIA

- Alain Parguez, "La era de la austeridad", *Investigación Económica*, núm. 201, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Alejandro Foxley, Experimentos neoliberales en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- Aníbal Pinto, "El sistema centro-periferia 20 años después" en Inflación: raíces estructurales, Lecturas del Trimestre económico núm. 3, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Antonio Gutiérrez. "Japón: reestructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta", *Revista Comercio Exterior*, México, marzo de 1988.
- Arturo Guillén, "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC", en *Revista Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 7, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, julio 1995.
- Banco de México, Informe Anual 1940, México, 1941.
- Banco Mundial, El Estado en un mundo en transformación. Informe sobre el desarrollo mundial 1997, Washington, 1997.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Programa Nacional de Desestatização, Brasil.
- Bhagwati, "Regionalism and Multilateralism: An Overview", *Discussion Paper Series*, núm. 603, Columbia, Columbia University, Department of Economics, abril, 1992.
- Banco Interamericano de Desarrollo, América Latina frente a la desigualdad. Informe 1998-1999, Washington, 1998.
- _____, América Latina tras una década de reformas. Informe 1997, Washington, 1997.
- _____, Informe 1992, Washington, 1992.
- _____, Informe 1996, Washington, noviembre, 1996.
- _____, Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992, Washington, 1992.
- _____, Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1996, Washington, 1996.

_____, Progreso Económico y Social en América Latina. Informe, 1994, Washington, 1994.

BNDES, Brazilian Privatization Program, Report of activities 1997.

_____, Privatizações no Brasil 1991-1998, julio, 1998.

_____, Programa Nacional de Desestatização. Relatório de atividades 1996.

Caio Prado Junior, Historia Económica del Brasil, Editorial Futuro, Buenos Aires, 1960, p. 357.

Carlos Salinas de Gortari, Quinto Informe de Gobierno, suplemento de La Jornada, México, 1993.

Celso Furtado, Dialéctica del desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

_____, Formación económica del Brasil, Fondo de Cultura Económica, México 1974.

CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1994, Santiago de Chile, 1994.

_____, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1996, Santiago de Chile, 1996.

_____, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1997, Santiago de Chile, 1997.

_____, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1998, Santiago de Chile, 1998.

_____, Economic survey of Latin America 1971, United Nations, New York, 1973.

_____, La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano, Estudio Económico de la América Latina, 1970.

_____, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998, Santiago de Chile, 1998.

CIDE, "Papel de las políticas de estabilización" *Economía de América Latina* núm. 1, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1978.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Boletín Estadístico de Banca Múltiple, México, diciembre de 1998.

Charles Kindleberger. La crisis económica 1929-1939, Editorial Crítica, Barcelona, 1985.

_____, The international corporation, The Massachusetts Institute of Technology, MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, 1970.

- Declaración de 33 destacados economistas, "Hacia una solución de la crisis mundial", *Revista Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 3, marzo, 1988.
- Decreto que autoriza a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la fundación de una sociedad financiera con carácter de institución nacional, agosto, 1933
- Eliana Cardoso, "La privatización en América Latina", ¿Adonde va América Latina?, Joaquín Vial (compilador), Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica Editor, Santiago, Chile, 1992.
- Elsa Gracida, El programa industrial de la revolución, Instituto de Investigaciones Económica y Facultad de Economía, UNAM, 1994.
- Eugenia Correa, "Cartera vencida y salida a la crisis bancaria", Crisis bancaria y carteras vencidas, Alicia Girón y Eugenia Correa (compiladoras), La Jornada Ediciones, México, 1997.
- _____, "El endeudamiento de América Latina", *Investigación Económica*, núm. 170, Facultad de Economía, UNAM, México, oct-dic. 1984.
- _____, "Liberalización y crisis financiera", *Revista Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, enero, 1999.
- _____, Crisis y desregulación financiera, Siglo XXI Editores, México, 1998.
- _____, Los mercados financieros y la crisis en América Latina, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1992.
- Fernando Fajnzylber, La industrialización trunca de América Latina, Editorial Nueva Imagen, México, 1983.
- _____ y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales en México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- François Chesnais, La mondialisation du capital (nouvelle édition augmentée), Syros, París, 1997.
- Francois Perroux, L' europe sans rivages, Paris, 1952.
- Fundación Libertad y Desarrollo, Efectos de un programa de privatizaciones: el caso de Chile 1985-1989, Informe a suscriptores núm. 46, Santiago de Chile, diciembre, 1993.
- Gerard de Bernis, "¿Se puede pensar en una periodización del pensamiento económico?", *Problemas del Desarrollo* núm. 110, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Julio Septiembre de 1997.
- _____, El capitalismo contemporáneo, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1988.
- Gérard de Selys, Privé de public, Editions EPO, Bruxelles, 1995.

Gregorio Vidal, "Corporaciones, grandes empresas y 'modernización' económica". El debate nacional. Los actores sociales, Juan Manuel Ramírez y Jorge Regalado (coordinadores), Editorial Diana, 1997.

_____, Grandes empresas, relaciones de poder, economía y sociedad, Plaza y Valdés Editores y División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1999.

_____, "El momento de la crisis: por el camino de la deflación y la constitución de espacios económicos regionales", *Revista Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 2, UAM, abril, 1992.

_____, "América Latina y el sistema financiero internacional en las condiciones de la crisis del sistema de regulación monopólico-estatal", *Revista Economía: Teoría y Práctica*, núm. 6, Universidad Autónoma Metropolitana, otoño de 1984.

_____, "Las transformaciones de los mercados de capital y el desarrollo de la crisis" *Revista Comercio Exterior* vol. 49, núm. 2, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Febrero, 1999.

_____, "Las transformaciones del capital financiero en la crisis", en La crisis Financiera, varios autores, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986.

_____. "Las fases de la crisis y los movimientos en la reestructuración del capital", en Estrategia, desarrollo y política económica, *Serie Investigación* número 1, Departamento de Economía, UAM Iztapalapa, México.

Héctor Guillén, La contrarrevolución neoliberal, Editorial Era, México, 1997.

Hugo Fazio R., Mapa actual de la extrema riqueza en Chile, Ediciones Lom, Santiago de Chile, 1997.

Hyman P. Minsky, "The crisis of 1983 and the prospects for advanced capitalist economies" Marx, Schumpeter and Keynes: A centenary celebration of dissent, Suzanne W. Kelburn and David F. Bramhall (editors), M.E. Sharpe Inc., New York, 1986.

Fondo Monetario Internacional (FMI), "Currency and banking crisis: Characteristics and indicators of vulnerability", World Economic Outlook, Washington, may, 1998.

_____, Boletín, vol. 28, núm. 10, 31 de mayo de 1999.

_____, International Capital Markets. Washington, noviembre 1997.

_____, World Economic Outlook, Washington, mayo de 1998 (versión electrónica).

Institut Francais des Relations Internationales, RAMSES 97, Paris, 1996.

Ira Lieberman and Christopher Kirkness, editors, Privatization and emerging equity markets, World Bank and Flemings, Washington, 1998.

- Jacques Rogozinski, La privatización de empresas paraestatales, apéndices 2 y 3, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Joan M. Nelson, "Las políticas de reforma económica de largo impulso", Coaliciones Frágiles: La política del ajuste económico, Joan Nelson y colaboradores del Overseas Development Council, Centro Estudios Monetarios de Latino América y Serfín, México, 1991.
- Joan Robinson, "La segunda crisis de la teoría económica", Contribuciones a la teoría económica moderna, Siglo Veintiuno Editores, México, 1979.
- John Shieahan, Patterns of development in Latin America. Poverty, repression and economic strategic, Princeton University Press, 1987.
- John Williamson (ed.), Latin American Adjustment. How much has happened ?, Institute for International Economics, Washington, abril, 1990.
- José Córdoba, "El Programa mexicano de reordenación económica, 1983-1984", SELA, El FMI, el Banco Mundial y la crisis latinoamericana, Siglo Veintiuno Editores, México, 1986.
- José Manuel Quijano, "El euromercado y la nueva relación entre el Estado y la banca privada", *Economía de América Latina* núm. 5, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, segundo semestre de 1980.
- _____, México: Estado y banca privada, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1981.
- Juan José Durán y Fernando Gallardo, "La internacionalización de Telefónica de España. Una estrategia multidoméstica con orientación global", Multinacionales Españolas I, Juan José Durán (coordinador), Ediciones Pirámide, Madrid, 1996.
- _____ y María José García, "Repsol: política pública y eficiencia empresarial", Multinacionales Españolas I, Juan José Durán (coordinador), Ediciones Pirámide, Madrid, 1996.
- Latin Finance, Telecommunications and technology in Latin America 1995, núm. 70, Coral Gables, industry supplement, septiembre, 1995.
- Lorenzo Meyer y José Luis Reyna, Los sistemas políticos en América Latina, Siglo XXI Editores, México, 1989.
- Maurice Byé y Gerard de Bernis, Relations économiques internationales, Dalloz, Paris, quinta edición, 1987.
- Michael Mortimore, "The automotive industry in NAFTA (México), Mercosur (Brasil and Argentina) and ASEAN (Thailand)", Proyecto UNCTAD sobre reestructuración industrial y competitividad, Ginebra, 1997.
- Michel Aglietta, El fin de las divisas clave, Siglo XXI Editores, México, 1987.

- Minnsky, Can "it" happen again?, M.E. Sharpe, Inc, New York, 1982.
- Nacional Financiera, La economía mexicana en cifras 1972, México, 1974.
- Norberto Bobbio, El futuro de la democracia, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- OECD, "Privatisation: Recent Trends", Financial Market Trends, núm. 66, París, marzo, 1997.
- Patricio Rozas y Gustavo Marín, Estado Autoritario, deuda externa y grupos económicos, CESOC Ediciones ChileAmérica, Santiago, 1988.
- Pedro Paz, "Crisis financiera internacional, neoliberalismo y respuestas nacionales", Banca y crisis del sistema, varios autores, Editorial Pueblo Nuevo, México, 1983.
- Privatisées. Guide 1996, Editions Inventaire & Patrimoine, 1995.
- Raúl Prebisch, "Cinco etapas de mi pensamiento sobre desarrollo", El Trimestre Económico, núm. 198, Fondo de Cultura Económica, México, Abril-Junio, 1983.
- Raymond Colitt, "El regreso de Venezuela", Latin Trade, vol. 6 núm. 2, febrero, 1998.
- Regis Bonelli, "Las estrategias de los grandes grupos económicos brasileños", Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Wilson Peres (coordinador), Siglo XXI Editores, México, 1998.
- Reinaldo Gonçalves "Globalização produtiva e investimento externo directo no Brasil: principais fatos e determinantes", Seminário Dinâmica de globalização, Sistema REG-GEN, Rio de Janeiro, setembro, 1998.
- Robert Triffin, The evolution of International Monetary System, Princeton Essays International Finance, 1964.
- Rudiger Dornbusch, "NAFTA: What it means", the Columbia Journal of World Business, summer, 1991.
- Ruy de Quadros Carvalho y Roberto Bernardes, "Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil", Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, Wilson Peres (coordinador), Siglo XXI Editores, México, 1998.
- Samuel Lichtensztein, "América Latina en la dinámica de la crisis financiera internacional", Economía de América Latina núm. 10, Centro de Investigación y Docencia Económica, México, 1983.
- _____, "La deuda externa, la disponibilidad del excedente y los proyectos democráticos actuales de América Latina", El Estado en América Latina, Pablo González Casanova(coordinador), México, Siglo XXI Editores, 1990.

- _____, "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste", *Economía de América Latina* núm. 11, Centro de Investigación y Docencia Económica y Centro de Economía Transnacional, México, primer semestre de 1984.
- _____, "Enfoques y categorías de la política económica", Lecturas de Política Económica, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, México, 1982.
- _____ y Monica Baer, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, Editorial Nueva Sociedad y Centro de Estudios Transnacionales, Uruguay.
- Stephen H. Haber, Industria y subdesarrollo, Alianza Editorial, 1992, México.
- Tadashi Kataoka, "La crisis bancaria en Japón. Sus causas y resultados", Bancos y crisis bancarias, varios autores, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, 1998.
- UNCTAD, Informe sobre Comercio y Desarrollo 1994, París.
- _____, Trade and Development Report, 1993, New York, United Nations, 1993.
- _____, World Investment Report 1998, United Nations, New York and Geneva, 1998.
- Yongsun Paik, La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *Revista Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 7, México, julio, 1995.

HEMEROGRAFIA

AméricaEconomía, varios ejemplares.

Boletim do Banco Central do Brasil, Abril, 1999 (publicación electrónica).

Boletim do Banco Central do Brasil, Junio, 1999 (publicación electrónica).

El País, varios ejemplares.

Financial Times, varios ejemplares (publicación electrónica).

Fortune, varios ejemplares (publicación electrónica).

La Jornada, varios ejemplares.

Latin Trade, varios ejemplares (publicación electrónica).

Reforma, varios ejemplares.