



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**

**“PESO Y TRASCENDENCIA DE LAS  
EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL  
DISEÑO Y EJECUCIÓN DE POLÍTICAS  
ECONÓMICAS NACIONALES.  
EL CASO DE GENERAL MOTORS EN MÉXICO  
2000-2006”**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:**  
**LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**  
**P R E S E N T A**  
**CLAUDIA ITZEL ALCÁNTARA VELASCO**



Asesor: Dr. Gerardo Martínez Vara

México D.F. 2007



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.

## AGRADECIMIENTOS

A mis padres,  
los dos pilares más importantes de mi vida,  
por darme de manera incondicional  
su amor, comprensión, sabiduría y dedicación.

A mis hermanas,  
por ser el mejor apoyo,  
que con sus pláticas y consejos  
siempre logran mantener el ánimo para seguir adelante.

A mis amigos,  
quienes de una o mil maneras  
me han demostrado su cariño y lealtad.

A la UNAM y mis profesores,  
por brindarme siempre la mejor de sus cátedras  
y ser una guía en mi carrera  
tanto académica como profesional.

## ÍNDICE

PRÓLOGO	1
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I	
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA INTERNACIONAL	8
1.1 Conceptualización de Empresa Transnacional	8
1.2 Historia de las Empresas Transnacionales	9
1.2.1 Orígenes y evolución	9
1.2.2 Expansión a partir de la Segunda Guerra Mundial	11
1.2.3 Un nuevo rol tras la reforma estructural al capitalismo	14
1.3 Las Empresas Transnacionales en la actualidad	15
1.3.1 El presente contexto de globalización	17
1.3.1.1 Introducción a la globalización	18
1.3.1.2 La globalización y las Empresas Transnacionales	19
1.3.2 La triple función de las Empresas Transnacionales	21
1.3.3 Las Empresas Transnacionales y su relación con otros actores del Sistema Internacional	25
1.3.3.1 Países de origen	28
1.3.3.2 Países anfitriones	30
1.3.3.3 Organizaciones Internacionales	33
1.3.4 Las principales Empresas Transnacionales	34
1.3.4.1 Sector automotriz	35
1.3.4.1.1 General Motors	39

## CAPÍTULO II

LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS NACIONALES	41
2.1 Conceptualización de las políticas económicas nacionales	41
2.2 Creación de políticas económicas nacionales	44
2.2.1 A nivel nacional	44
2.2.2 A nivel global	46
2.3 Influencia de las Empresas Transnacionales en el diseño y ejecución de políticas económicas nacionales	51
2.3.1 Mecanismos de intervención a nivel nacional	53
2.3.2 Mecanismos de intervención a nivel global	61

## CAPÍTULO III

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE MÉXICO	72
3.1 Antecedentes históricos	73
3.1.1 Establecimiento de filiales en México	73
3.1.2 El periodo de reformas estructurales	78
3.2 Presencia de las Empresas Transnacionales Automotrices	85
3.2.1 La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz	87
3.2.1.1 Trascendencia económica	88
3.2.1.2 Capacidad política	92
3.3 Participación de General Motors en la creación de políticas económicas	95
3.3.1 Poder económico de General Motors	96
3.3.2 Influjo de General Motors en las políticas económicas de México	99

CONCLUSIONES	106
ANEXO	116
FUENTES DE CONSULTA	120

## PRÓLOGO

Las relaciones internacionales son tan complejas como fascinantes, su historia, evolución y dinamismo acaparan la curiosidad del estudiante, comerciante, físico, biólogo, economista y politólogo por igual, el juego de estas interrelaciones entre los distintos sujetos del mundo atraen la mirada, atenta o curiosa, de los más diversos observadores y estudiosos del fenómeno.

Siendo las relaciones internacionales nuestro universo de atención, las referentes al ámbito económico se convierten en un poderoso imán para aquellos quienes enfocan su mente y labor a la observación, análisis, estudio y operación de los procesos de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. He de confesar que me incluyo dentro de este heterogéneo grupo de personas, pues al observar y estudiar el funcionamiento e importancia de estas actividades me ha suscitado un vivo interés y motivado así para realizar la presente investigación.

En este sentido, el particular papel que representan las Empresas Transnacionales (ETN) merece un detallado análisis que nos lleve a explicar cómo y porqué estas organizaciones en la actualidad han llegado a sustentar prácticamente todo el sumario económico y, por ende, a detentar un poder contundente e inigualable en el Sistema Internacional (SI). El presente trabajo intenta responder a la inquietud y necesidad de conocer más en detalle las causas y modos sobre la aplicación de la capacidad de decisión e influencia de dichas compañías y, a manera de objetivo académico último, la prospectiva real del tema desde un punto de vista distinto del que estas mismas compañías tradicionalmente aplican.

El estudio de una Empresa Transnacional prototípica como General Motors en México, obedece a dos razones principales, por un lado, a que la industria automotriz, siempre presente en la vida cotidiana, académica y laboral del país, es un sector altamente determinante en la economía mexicana y, por el otro, sopesando los alcances y objetivos de nuestra investigación y el dimensionamiento del fenómeno, se consideró conveniente limitarlo a ese nivel bajo el supuesto de que muchas de las características y observaciones propias a esa empresa son aplicables y por tanto válidas al universo de ETN.

Ahora bien, tomando en cuenta que las estructuras mediante las cuales se desenvuelve el sector automotor son esquematizadas a nivel gubernamental, fabulé sobre el peso real que tienen las transnacionales en las decisiones políticas y su participación en los proyectos públicos.

En efecto, en el desarrollo de la investigación de campo y documental, pude acceder a evidencias y testimonios que inducen a confirmar que existe una marcada intervención por parte de las ETN en asuntos políticos y de interés público, hecho que resulta por demás inquietante atendiendo al mandato formal que reciben quienes están al frente de nuestras instituciones; por ello el presente trabajo constituye un modesto esfuerzo en profundizar en el conocimiento y estudio del tema para, de esa manera, intentar hacer un aporte, así sea mínimo y perfectible, al diseño y aplicación de medidas y políticas alternativas.



## INTRODUCCIÓN

El Sistema Internacional (SI) es un complejo engrane que día a día funciona, opera, se dinamiza y evoluciona para dar vida a nuevos y variados fenómenos en los diferentes ámbitos que impacta; llámense económicos, políticos o sociales, estos acontecimientos están fuertemente interconectados, sin embargo, y a pesar de que interaccionan recíprocamente, actualmente el factor económico ejerce un papel más dinámico y determinante pues sus histriones principales han desbordado los límites de éste para incursionar e influir de manera directa en las decisiones políticas y sociales.

El encomio del que gozan los agentes económicos es producto natural de los principios neoliberales declarados y aplicados a principios de la década de los ochenta del siglo pasado, cuando se diagnosticó que el génesis de la crisis económica internacional que se atravesaba en ese momento se debía a la ingente y excesiva participación del Estado en la economía, lo cual había distorsionado los procesos financieros y mercantiles así como desequilibrado a las economías nacionales. Este enfoque de la fenomenología económica por parte de los neoliberales propuso como mejor alternativa el retomar la corriente clásica donde pensadores como Adam Smith y David Ricardo pugnaban por la no intervención del gobierno en la economía y prohijar la libre competencia.

A partir de esta lógica, y declamando una de las reflexiones de David Ricardo sobre que “sería mucho más juicioso reconocer los errores que una política equivocada ha [...] inducido a adoptar, y emprender inmediatamente un retorno gradual a los principios sanos del comercio libre universal” (Ricardo, 1959: 237), fue que se pusieron en marcha reformas estructurales al capitalismo orientadas a la disminución de la intervención del Estado en la economía tales como la libertad de los mercados, el libre flujo de capital, la liberalización de la mano de obra, desregulaciones, apertura al sector externo y privatizaciones.

Este suceso, germen del actual alcance del sector privado transnacional, tiene sus cimientos en dos postulados cardinales, el primero de ellos es que el mercado sea quien asegure el dinamismo a través del cual se genera el crecimiento económico y el segundo es que dicho crecimiento se reoriente de la economía del mercado interno al internacional.

En efecto, el tenor expuesto por la corriente neoliberal puso de manifiesto que aquellos sujetos que formaran parte de sector empresarial y que tuviesen un alcance

cosmopolita fuesen los encargados de supervisar y hasta de controlar el nuevo esquema funcional del SI.

Aunado a lo anterior, y producto de los grandes avances tecnológicos y científicos, se desarrolla el proceso de globalización que es el acortamiento de tiempos y distancias donde todos los agentes y eventos se interrelacionan e intervienen, estableciendo estándares políticos, económicos, sociales e ideológicos con dirección a una uniformidad, por lo menos parcial, que condesienda a los designios transnacionales.

La globalización y el neoliberalismo, forjados bajo una misma línea temporal, han beneficiado con sus principios a los grandes dueños del capital, quienes han aprovechado el contexto efectivo de la economía global donde el peso e interés del mercado mundial apresa y prevalece sobre los nacionales y, sobre todo, donde el sector privado se pondera no sólo como el agente básico del proceso económico sino como el factotum de todo el dispositivo que representa el Sistema Internacional.

En este sentido es que emergen las Empresas Transnacionales (ETN) como uno de los sujetos más destacados de las relaciones internacionales al otorgárseles un poder contundente no sólo en la economía sino también en la política y sociedad internacionales, mismo que se ha desbordado progresivamente hasta el punto de constituirse, en muchos casos, en una verdadera intromisión en las decisiones y soberanía nacionales de los Estados anfitriones.

El portentoso reposicionamiento del sector privado internacional, ahora capitalizando a su favor los lineamientos liberales y neoliberales, ha ocasionado que sus singulares líderes, las ETN, con un capital casi inagotables y con presencia en casi todo el mundo, tengan la capacidad de erigirse y mantenerse como uno de los principales centros de decisión, perspectiva que, desde su inicio, el liberalismo ha predicado al hacer referencia a la “mano invisible” del mercado liberal.

Cual mitología griega, la mano invisible se ha transformado en un tridente multifuncional y multidisciplinario<sup>1</sup> que representa el aumento del poder cuantitativo y cualitativo de las magnas compañías, concebido en primer lugar por la extensión de su

---

<sup>1</sup> El tridente de las ETN tiene dos caras, por un lado se define en relación a sus tres funciones: productor, distribuidor y consumidor; y por el otro representa sus campos de influencia: económico, político y social. Ambos lados del cetro constituyen la base del poder que detentan las transnacionales.

riqueza y consecuentemente por su participación en la economía global, donde estas compañías se colocan como el agente más dinámico, determinante e influyente.

El poder financiero y comercial que poseen estos grandes consorcios ha marcado una ruta accesible para intervenir de manera directa o indirecta en las decisiones económicas, políticas y sociales tomadas a escala internacional y nacional, dicho sendero, recorrido por medio de estrategias convenientemente perfiladas, ha hecho de las Empresas Transnacionales un actor sin exclusividad económica, ya que hoy en día son consideradas como agentes categóricamente políticos.

A pesar del predominio que poseen las ETN en todos los ámbitos del entorno internacional, su influencia se traza bajo un mismo sentido y es que el objetivo continúa siendo sólo uno: acentuar su lucro particular.

Así pues, la presente investigación se plantea como conjetura general que las ETN, basadas en su poder económico, forman parte fundamental de los procesos concernientes al diseño y ejecución de políticas económicas subordinando, por un lado, la política a la economía y, por el otro, los objetivos sociales a los privativos de las transnacionales.

El interés que han despertado recientemente las Empresas Transnacionales como objeto de estudio e investigación ha sido estimulado por su avasalladora participación, cada vez más intensa y extensa, en el Sistema Internacional. La diligencia con el que se han desempeñado demuestra su creciente fortaleza en los procesos económicos, que a su vez les provee de un poder incuestionable para incursionar de manera dogmática en los aspectos políticos y sociales.

En este tenor se afirma la participación de diversos actores internacionales, innatamente apolíticos, en la delineación de las políticas que cada país adopta. Entre estos agentes se encuentran, evidentemente, las Empresas Transnacionales, las cuales aprovechan las mediaciones para asegurar la prevalencia de sus muy particulares necesidades.

De manera progresiva las ETN se han convertido en parte del grupo de asesores y decisores del futuro próximo, su participación en foros internacionales y mesas de trabajo públicas nacionales así lo advierte, el tinte netamente político que están adquiriendo las transforma en verdaderos *decition makers* de las políticas económicas que cada país implementa a razón de las esquematizaciones esbozadas tanto a nivel global como nacional.

Reconocer que las Empresas Transnacionales son verdaderos centros de poder global que tienen intereses propios y proyectos que orientan el curso de los mercados internacionales, nos invita a reflexionar sobre hasta dónde llega el poder de estas compañías, cómo lo ejercen, y cuáles son las consecuencias que trae consigo.

Resulta, pues, descifrable la utilidad de realizar un esfuerzo de investigación académica que se traduzca en un estudio a fondo del tema para poder explicar y comprender cómo funciona en la praxis el actual Sistema Internacional en función de la magnitud que posee la participación de las ETN en las relaciones internacionales contemporáneas, qué nivel de determinación tienen y sobre todo su significación para el resto de actores y participantes de este complejo fenómeno.

Consecuente con estos considerandos, es que la presente investigación se propone identificar y analizar los factores reales que han permitido a las ETN tomar tan destacado rol, así mismo se examinarán los diferentes mecanismos a través de los cuales estas compañías pueden involucrarse en la planeación e implementación de políticas económicas nacionales.

Para tales fines la estructura del trabajo es la siguiente, en el Capítulo I se estudiará la importancia de las Empresas Transnacionales en el Sistema Internacional, para lo cual se abordará el origen, crecimiento y expansión de estas grandes compañías, seguido de ello se hará una referencia a la corriente neoliberal y a la globalización con el fin de comprender el porqué y cómo de su poder, esta última interrogante será la siguiente en desarrollarse a lo largo del análisis de la relación que tienen dichos sujetos con los demás agentes del SI, finalmente el último punto expuesto dentro de este primer apartado serán las ETN más importantes del mundo específicamente del sector automotriz y concretamente General Motors.

Las políticas económicas nacionales serán el tema del Capítulo II, sección que abarcará el proceso nacional y global mediante el cual dichas políticas son creadas, esto con el propósito de identificar los mecanismos de intervención de las ETN en el diseño y ejecución de las mismas, los objetivos que persiguen en esta actividad y sus alcances.

El Capítulo III aterrizará en el estudio del peso y trascendencia de las Empresas Transnacionales en México y cómo estas características se traducen en un poder de intromisión en la creación de políticas económicas, concretamente en las concernientes a

uno de los sectores más importantes para nuestro país, la industria automotriz. La investigación se enfocará en las medidas adoptadas durante el periodo de 2000 a 2006, sexenio presidido por uno de los mandatarios con mayor inclinación y relación a favor del empresariado, y en las cuales existió participación expresa por parte del mayor exponente del sector privado transnacional ubicado dentro del territorio nacional, la compañía General Motors.

Finalmente, en las conclusiones se podrán advertir los principales factores y elementos que determinan el poder de influencia de las ETN en el esbozo e implementación de políticas económicas nacionales así como las principales estrategias que utilizan para tal fin. Ante este hecho que pudiera ser interpretado como el “destino fatal” del sector público ante los designios del privado, se exponen algunas recomendaciones que podrían reequilibrar los poderes público y privado en un Estado-nación briosamente reformado.

# CAPÍTULO I

## **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA INTERNACIONAL**

El estudiar un agente internacional y el impacto que éste ejerce en los diferentes países y en el conjunto de ellos, requiere necesariamente del estudio de su génesis, de sus bases, fundamentos y objetivos que persigue y que lo obligan a actuar. Al ser las Empresas Transnacionales (ETN) nuestro principal objeto de estudio, debemos comprender el contexto histórico en el cual surgen y en el que actualmente se desempeñan para así tener una base sólida del conocimiento de sus intereses y móviles que las impulsan a comportarse y desenvolverse de cierta manera.

Para cumplir con tal fin, a continuación analizaremos qué se debe entender como Empresa Transnacional, cuál ha sido su evolución en el marco temporal, y el rol que juegan en la actual globalización, refiriéndonos esencialmente a su dimensión económica, política y social, así como a su relación con los demás sujetos del Sistema Internacional (SI). Finalmente abordaremos el tema de las principales ETN para destacar la importancia del sector automotriz y en específico de la compañía General Motors.

Al abordar el primer capítulo de esta manera me permite dar una visión general de lo que son las ETN y de su importancia en la presente configuración internacional, lo cual es esencial para el examen posterior de su participación en las diferentes políticas económicas nacionales que efectúan varios países y en específico en nuestro.

### **1.1 Conceptualización de Empresa Transnacional**

Conceptualizar a las Empresas Transnacionales es una tarea difícil al leer las diferentes y variadas definiciones que diversos autores les han adjudicado sin que se obtenga una definición aceptada de manera universal. Algunos de ellos las llaman empresas, corporaciones o compañías, y las identifican como internacionales, multinacionales, transnacionales o globales. Autores como Paulino Arellanes las diferencia según el momento histórico en el que se desarrollan y el avance de su capacidad económica, identificando primero a las empresas internacionales, después las multinacionales y actualmente las transnacionales (Arellanes, 2004); mientras que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) define a las Empresas Multinacionales

como aquellas compañías u otras entidades establecidas en más de un país y que tengan algún enlace con el que puedan coordinar sus operaciones de diversas maneras (OCDE, 2000:17) ; otros como Fernando Fajnzylber señalan que una empresa de tipo transnacional es aquella “en la que la participación de capital extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México” (Fajnzylber y Martínez, 1976: 149); y algunos como Bernardo Sepúlveda manifiestan que “estos conceptos pueden usarse con un sentido idéntico, puesto que lo que interesa examinar es la naturaleza del fenómeno que comprenden” (Sepúlveda y Chumacero, 1973: 19).

Para la presente investigación seguiremos la línea de Bernardo Sepúlveda, no sin antes identificar a las ETN “[...] como una organización económica compleja en la que una empresa detenta la propiedad –o parte de la propiedad- de una o varias empresas en países extranjeros, a las cuales se les denomina filiales.” (Verger, 2003:10)

## **1.2 Historia de las Empresas Transnacionales**

El pasado siempre es un pilar imprescindible para comprender el presente en su estructura y funcionamiento. La historia nos proporciona las herramientas necesarias para la explicación del umbral de todo acontecimiento o ente existente en algún momento y lugar, esta ciencia y sus datos de antaño nos sirve de auxiliar para entender el contexto actual y el permisible futuro de las Empresa Transnacionales.

El recuento del nacimiento y evolución de las ETN resulta por completo interesante y forzoso para los fines de este documento y para todo estudio serio sobre el tema. Las ETN tienen una historia peculiar donde los hechos generales y decisiones propias han forjado un mismo camino que ha abierto paso al crecimiento y desarrollo de un nuevo y poderoso actor en el escenario internacional.

### **1.2.1 Orígenes y evolución**

El capital ha tenido movimiento internacional prácticamente desde su nacimiento, pero es hasta la segunda mitad del siglo XVIII, tras los progresos tecnológicos, las nuevas formas de producción y la acumulación misma del capital, existentes dentro del contexto de la Revolución Industrial en Inglaterra, que las empresas comienzan a consolidarse y a jugar un

mayor papel en las economías nacionales e internacional. Sin embargo no es sino hasta finales del siglo XIX e inicios del XX cuando podemos hablar del génesis de las Empresas Transnacionales, cuando los países industrializados comienzan a tener una intensa acumulación de capital y sus empresas nacionales consiguen una mayor fuerza económica dentro de mercados cada vez más oligopolicos que les permiten abastecer a su nación y, por consiguiente, penetrar en el extranjero por medio de exportaciones y de inversiones foráneas. Esto concuerda con lo que *Lenin* señaló a principios del siglo pasado como el inicio del *Imperialismo, fase superior del capitalismo*, el cual se caracteriza por cinco rasgos fundamentales:

- 1) la concentración de la producción y del capital llega hasta un grado tan elevado de desarrollo, que crea monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica;
- 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre base de este "capital financiero", de la oligarquía financiera;
- 3) la exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande;
- 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, que se reparten el mundo;
- 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes (Lenin, 1975:114).

A partir de ese momento y hasta 1914 las empresas más fuertes, aunque fueron las menos, diversifican sus mercados de manera indirecta, por medio del comercio exterior, y directa, con el establecimiento de filiales. Con el estallido de la Primera Guerra Mundial la mayoría de las empresas sufren una especie de estancamiento en su crecimiento y expansión, y varias de ellas se asociaron o incluso fueron absorbidas por otras, ejemplo de ello es Imperial Chemical Industries, que surgió de la unión de cuatro empresas británicas. Dicho fenómeno se repitió durante la Segunda Guerra Mundial aunque en menor medida ya que el periodo de entre guerras, caracterizado, en la generalidad de los países, por ser cerrado hacia el exterior, sirvió de base a las empresas para nuevamente consolidarse en los mercados nacionales y tener la estabilidad necesaria para ensanchar su campo de actuación en el exterior.



### 1.2.2 Expansión a partir de la Segunda Guerra Mundial

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el Sistema Internacional dio un nuevo viraje que favoreció a las empresas, sobre todo, norteamericanas ya que éstas estaban listas para incursionar de manera directa en otros territorios debido a la consolidación de su país de origen como hegemonía mundial y por los programas de reconstrucción que se pusieron en marcha en Europa y Japón<sup>2</sup>; y que les trazaron una vía inmediata hacia esos mercados.

En el Cuadro 1 podemos observar que las empresas norteamericanas tienen un mayor número de filiales establecidas en el resto del mundo para el periodo de 1956 a 1964 en comparación con los demás países, ello se explica debido a dos puntos principales: (i) los programas de reconstrucción en Europa y Japón, y (ii) los programas de inversión y apoyo que ofrecía EEUU a cambio de la contención soviética. A partir de la recuperación y el fortalecimiento de los países europeos y de Japón, sus propias empresas también fueron creciendo hacia el exterior, pero el *boom* de filiales se presentó realmente después de la segunda mitad de la década de los sesenta tras el fin del imperialismo tradicional, cuando los países más avanzados tenían completa autoridad política y económica sobre ciertos territorios, sin embargo la ola internacional de movimientos independentistas y de luchas por la autodeterminación lograron la descolonización<sup>3</sup> y el reconocimiento, por parte de los países desarrollados, del derecho que tiene todo pueblo a constituirse en Estado independiente. Empero este gesto por parte de los países *ex*-colonizadores tenía en realidad como bandera el arribo del *neoliberalismo*<sup>4</sup> económico, detonante principal de la carrera entre la política y la economía para ser el eje primordial de las relaciones internacionales.

---

<sup>2</sup> Al finalizar la Segunda Guerra Mundial Europa y Japón se encontraban devastados por las consecuencias de los enfrentamientos, además la Unión Soviética se colocó como el otro postor en búsqueda de la hegemonía mundial, razones por las que Estados Unidos puso en marcha programas que le permitieran asegurar su desarrollo económico y su influencia político-económica. Ejemplo de ello fue el Plan Marshall, declarado por el Secretario de Estado estadounidense del mismo nombre en 1947 y que tenía por objeto realizar un programa de ayuda a los países europeos.

<sup>3</sup> En la década de los sesenta del siglo XX, hubo un proceso de emancipación muy grande, en África y Asia principalmente, de los pueblos sometidos bajo el régimen colonial que fue apoyado por la Organización de Naciones Unidas mediante su *Declaración sobre la Concesión de la Independencia a los países y pueblos coloniales* de 1960. (Hernández-Vela, 2002)

<sup>4</sup> Tras el periodo de descolonización, que adquirió un gran impulso después de la Segunda Guerra Mundial y que en la década de los sesenta se convirtió en un vasto movimiento, los países desarrollados optaron por una nueva forma más pernicioso y eficaz de imperialismo, pues es más rentable que aquél al ser un sistema generalizado de explotación y enajenación masiva de recursos humanos y materiales de los países subdesarrollados a través de prácticas desventajosas y perjudiciales, empréstitos e inversiones extranjeras, así como de las Empresas Transnacionales. (*ibidem*.)

**Cuadro 1**  
**Evolución temporal del establecimiento de filiales 1914-1970**

<b>País</b>	<b>Antes 1914</b>	<b>1914-1945</b>	<b>1956-1958</b>	<b>1959-1964</b>	<b>1965-1970</b>	<b>%total</b>
Alemania	5.7	13.1	14.0	14.3	47.0	100
Francia	1.8	6.5	10.2	14.5	53.0	100
Italia	1.6	8.9	22.2	30.0	67.0	100
Bélgica	7.7	18.8	11.9	8.4	37.0	100
Holanda	2.9	14.3	9.4	18.2	52.6	100
Suecia	2.6	28.8	12.9	13.4	55.0	100
Suiza	12.0	21.4	11.8	16.4	41.0	100
Japón	0.0	8.6	4.1	25.4	38.0	100
Canadá	1.1	22.0	16.3	24.9	62.2	100
EEUU	2.5	17.5	23.0	39.0	35.0	100
GB	2.4	11.0	13.9	26.0	18.0	100

*Fuente: UNCTAD Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana Cuadro 1, pág31*

La distribución geográfica de las filiales es de vital importancia y puede comprenderse por medio de dos factores principales. El primero de ellos es la relación histórica y comercial entre el país de origen y el receptor. Hasta 1970, por ejemplo, las filiales establecidas en Europa eran proporcionalmente mayores a las del resto del mundo, debido a que Estados Unidos se dio a la tarea de reactivar económicamente al área y, así, asegurar sus mercados potenciales y, una vez logrado esto, las mismas empresas europeas comenzaron a expandirse en el resto del continente; caso similar sucedió en Asia donde Japón, con su crecimiento económico en auge, estableció sus filiales; o bien África y Medio Oriente donde la presencia de empresas británicas y francesas prevalecía sobre todo por ser su territorio colonial. Otro proceso singular se dio en América Latina pues el surgimiento de filiales era mayor en México ya que las empresas capaces, hasta ese momento, de expandir su escala de producción eran mayoritariamente norteamericanas y debido a la

vecindad fronteriza fue más factible su instauración en nuestro país (Cuadro 2). Además de que México hizo un llamado a la inversión extranjera por medio de la hospitalidad que éste proporcionaba a la instalación del capital foráneo en su economía con la aplicación de políticas gubernamentales como los bajos precios de bienes y servicios proporcionados por el sector público, un reducido nivel impositivo general, un proteccionismo extremo, la libertad cambiaria y la estabilidad en el tipo de cambio (Sepúlveda, 1977:5).

**Cuadro 2**  
**Distribución geográfica del establecimiento de filiales de**  
**Empresas Transnacionales Manufactureras 1914-1970**

<b>Origen</b>	<b>Norte- américa</b>	<b>América Latina</b>	<b>México</b>	<b>Brasil</b>	<b>Argentina</b>	<b>Europa</b>	<b>África y Medio Oriente</b>	<b>Resto de Asia y Oceanía</b>	<b>%Total</b>	<b>Cantidad</b>
EEUU	13.0	26.4	6.8	4.2	3.2	38.8	6.2	5.6	100	4 246
GB	13.0	6.1	0.8	1.2	1.3	29.0	25.0	27.0	100	2 265
Alemania	9.8	18.0	3.3	5.9	3.9	53.0	9.8	9.8	100	788
Francia	7.1	17.0	1.6	6.6	5.5	51.0	19.0	6.1	100	425
Italia	6.2	33.0	3.9	8.6	7.0	45.0	10.0	5.4	100	126
Bélgica	21.0	4.8	0.0	4.1	0.4	62.0	11.0	1.5	100	272
Holanda	23.0	8.5	2.4	1.0	1.5	54.0	5.4	8.7	100	425
Suecia	4.2	14.0	3.0	3.6	1.8	68.0	4.2	9.0	100	167
Suiza	10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393
Japón	4.8	18.0	2.1	7.1	0.7	3.0	8.6	65.0	100	479
Canadá	13.0	21.0	4.1	3.1	3.1	44.0	5.6	16.0	100	197
Otros	17.0	3.0	0	1.1	1.1	71.0	4.0	5.1	100	99

*Fuente: Fajnzylber, Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. Cuadro 2, pág 33*

El otro punto que determinó la ubicación física de las filiales fue el factor de la mano de obra, buscando mayores beneficios y menores costos, las empresas se expandieron hacia los países donde el pago por el trabajo fuera menor, dando origen a una nueva

división internacional de trabajo caracterizada y dictaminada por el crecimiento de un nuevo sistema de producción global basado en las operaciones de las ETN y sus filiales (Petras y Veltmeyer, 2003:16).

### **1.2.3 Un nuevo rol tras la reforma estructural al capitalismo**

El crecimiento y expansión de las ETN ha sido continuo en las últimas tres décadas, sobre todo a partir del combate a la crisis económica internacional de los ochenta, la cual se debió en primer lugar por la emisión descontrolada de dólares por parte de EEUU para enfrentar la guerra con Vietnam (1959-1975), a la inflación internacional, a la recesión en la que se estaba cayendo y a la dificultad con la que se enfrentaron varios países para pagar sus deudas con la banca comercial.

La solución que se encontró para combatir ese estadio crítico de la economía internacional se dio a conocer mediante la declaración de los principios neoliberales en 1979 por la primera ministra de Gran Bretaña, Margaret Thatcher, y por el presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan, en 1981; cuando ambos diagnosticaron que el génesis de la crisis económica internacional de ese momento era la ingente participación del Estado en la economía y que lo único que había logrado era distorsionar los procesos económicos y desequilibrar las economías nacionales; encontrando como mejor alternativa el retomar la corriente clásica y pugnar por la no intervención del gobierno en la economía y la libre competencia<sup>5</sup>.

Así pues, se conjugan ambas dimensiones, la política y la económica, de tal forma que se opta, a principios de los ochenta, por la disminución de la intervención del Estado en la economía y el inicio de reformas estructurales al capitalismo tales como la libertad de los mercados, el libre flujo de capital, la liberalización de la mano de obra<sup>6</sup>,

---

<sup>5</sup> El liberalismo económico propaga esas dos premisas producto del principio del *laissez faire* que tuvo como máximo exponente a Adam Smith y su libro *La riqueza de las naciones* de 1776.

La doctrina económica del *laissez faire* pugnaba por un mercado autorregulado sustentado, a interpretación de Kart Polanyi, en tres principios básicos: “que la mano de obra tenía que hallar su precio en el mercado; que la creación del dinero debía estar sujeta a un mecanismo automático; [y muy importante para el futuro transnacional de la empresa privada] que las mercancías debían estar en libertad de circular de un país a otro sin obstáculos o preferencias [...]” (Polanyi, 1949:218)

<sup>6</sup> La liberalización de la mano de obra tiene dos connotaciones distintas, pero ambas aplicables en este escrito, según la concepción clásica y la neoclásica. La primera señala que la mano de obra establecerá su precio en el mercado según su demanda y su oferta; la segunda dice que la mano de obra tendrá libre movilidad nacional e internacional.

desregulaciones, apertura al sector externo y privatizaciones.

Es bajo ese contexto que se disemina el nuevo rol de las ETN y, por lo tanto, su gran poder actual pues los colosales pilares de esas reformas son, por un lado, que el mercado sea quien asegure el dinamismo a través del cual se genera el crecimiento económico y, por el otro, que dicho crecimiento se reoriente de la economía del mercado interno al mercado internacional. Con esas premisas podemos comprender cómo fue que se les otorgó a las Empresas Transnacionales un magnánimo poder de participación y decisión, ya que esta clase de empresas cuentan, según los dos postulados anteriores, con las características necesarias para sobrevivir airoosamente a los virajes estructurales a los que fue sometido el capitalismo hace más de dos décadas, esas peculiaridades son la pertenencia al sector privado y la capacidad de acción internacional; de tal forma que hoy las ETN se postulan como los actores más relevantes de la economía global y, por lo tanto, más acreditados en el mundo en general.

El poder otorgado al sector privado, según los lineamientos liberales y neoliberales, ha ocasionado que empresas de tipo transnacional, con un capital garrafal y presencia en casi todo el mundo, tengan la capacidad de colocarse como uno de los principales centros de decisión en el actual Sistema Internacional; una perspectiva que, desde su inicio, el liberalismo ha predicado al hacer referencia a la “mano invisible” del mercado liberal<sup>7</sup>.

### **1.3 Las Empresas Transnacionales en la actualidad**

Es perceptible el gran cambio histórico de las ETN con su nuevo papel en los escenarios nacionales e internacional, que al pasar de los años crean un mismo espacio en donde por su peso y trascendencia no distinguen entre lo interno y lo global, sobre todo si tomamos en cuenta que aquella afirmación que *Richard Barber* dio en 1970 y que incitó a varias controversias, es hoy una verdad sin lugar a dudas: “el gobierno, que en un tiempo fue aceptado como regulador de los negocios, es ahora su socio bien dispuesto [...] las grandes compañías de propiedad privada están llegando a meterse tan hondamente en funciones que históricamente han sido consideradas como ‘públicas’ [...]” (Barber, 1970:5). Esto no es sino una aseveración de lo que ya se veía venir y que hoy en día es

---

<sup>7</sup> Adam Smith se refería a la “mano invisible” como aquella fuerza reguladora del libre comercio impulsada por la competencia entre los empresarios privados.

completamente manifiesto. Las Empresas Transnacionales han tomado parte de un movimiento clave en la transformación del mundo entero y han logrado posicionarse como pioneros del Sistema Internacional, su participación dentro de las diferentes naciones ayuda a impulsar los cambios tecnológicos, científicos, económicos e incluso políticos y sociales. A nivel político, las ETN han coadyuvado a propagar la tendencia hacia la descentralización del Estado presentando esta vía como la más idónea, si no es que la única, para el crecimiento de las economías nacionales, pues según la lógica neoliberal “[...] la liberalización política (la institución de la democracia liberal) es la condición necesaria o el resultado inevitable de las prescritas reformas orientadas al mercado.” (Petras y Veltmeyer, 2003:26); permitiendo con ello la complementación institucional de las reformas económicas de libre mercado y de las políticas de ajuste estructural.

La presencia de las ETN sigue en aumento y con mayor impacto en los países donde se encuentran. Al respecto el “Informe sobre las Inversiones en el Mundo del 2005”, elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), menciona que unas 70,000 ETN y sus 690,000 filiales han registrado un aumento en sus ventas, número de trabajadores y activos en el extranjero.

En la actualidad somos testigos del enorme poder de las ETN, su presencia llega hábilmente a todos los rincones del mundo acrecentando cada vez más su riqueza económica y ejerciendo una importante influencia tanto en sus países de origen como en los países anfitriones<sup>8</sup>. En un principio dicho influjo era estrictamente de carácter económico, empero, con la evolución del Sistema Internacional bajo los lineamientos del neoliberalismo y de la globalización, donde todo está interconectado de manera directa o indirecta y cada acción y/o decisión tiene repercusión en los demás lugares y actores del SI, las atribuciones de las ETN se han ampliado de tal manera que se pueden involucrar directamente sobre las disposiciones de los gobiernos.

Es importante destacar la línea paralela que se traza entre la expansión de las ENT y la Inversión Extranjera Directa, ya que esta última ha fungido como el arma esencial de amplificación e intervención de las empresas en los países donde residen, como señala

---

<sup>8</sup> Las Empresas Transnacionales son las principales generadoras de IED, empleando a 54 millones de personas a través de sus filiales que además representan aproximadamente 2/3 del comercio mundial (Dussel, 2003).

Pearson “la *inversión extranjera directa* (IED) es invertida por una compañía [...] con el propósito de conseguir algún control [...] y obtener un beneficio [...]” (Pearson,1999:226). La IED y las ETN tienen una relación muy estrecha, su expansión marcha de manera unísona y directamente proporcional, pues las ETN utilizan la inversión extranjera para llegar a nuevos mercados y/o consolidarse en ellos siempre en búsqueda de su bienestar económico y, ahora, del control en general.

Debemos resaltar que los flujos de IED, encaminados a la adquisición y control directo de activos en el extranjero como lo son maquinaria, edificios, terrenos, entre otros; se han configurado como los pioneros del actual periodo de globalización por ser pieza clave en las integraciones económicas, y si tomamos en cuenta que las empresas se encuentran detrás del 87% de los flujos de IED mundial (UNCTAD,2005), podemos comprender porqué las ETN se consolidan aún más como agentes principales del Sistema Internacional vigente.

### **1.3.1 El presente contexto de globalización**

Actualmente el Sistema Internacional (SI) se encuentra en una etapa de acortamiento de tiempos y distancias donde todos los agentes y eventos interactúan y tienen efecto el uno sobre el otro de manera directa e indirecta. Esta etapa establece estándares políticos, económicos, sociales e ideológicos con dirección a un mundo más homogéneo, pero que al mismo tiempo acentúa la brecha entre uno y otro extremo del mundo: el norte y el sur, países desarrollados y subdesarrollados, ricos y pobres.

La gran paradoja existente en esta nueva etapa es extremadamente trascendental en la configuración del SI ya que está basada en la contradicción existente entre la teoría y la práctica de la llamada globalización. Actualmente este tema ha sido el centro de discusión de innumerables conciertos internacionales, convenciones anuales, reuniones políticas, foros económicos y hasta charlas cotidianas; la globalización se ha colocado como el término esencial de los discursos políticos, económicos y sociales a todo nivel, pero para poder entender su estructura existente e ir más allá de los peroraciones formales y disputas vagas debemos estudiar su génesis, funcionamiento y consecuencias reales.

### **1.3.1.1 Introducción a la globalización**

La globalización, entendida como la búsqueda de una mayor ampliación y profundización internacionales de ciertos parámetros políticos, económicos y sociales, no es algo nuevo; en realidad es sólo una etapa de un creciente proceso de internacionalización que dio inicio varios siglos atrás y que sigue desarrollándose.

Existen diferentes divisiones temporales de este gran proceso según diversos autores, empero para fines del presente tomaremos como guía los criterios expuestos por *Alonso Aguilar* en su libro *Globalización y Capitalismo*. De tal modo que podemos afirmar que el proceso de internacionalización inicia en el siglo XV con la expansión europea, la llegada al “Nuevo Mundo” y la etapa de colonización emergente. En este periodo se registró un expansionismo territorial y mercantil y un intento por homogeneizar regiones según las costumbres, idioma y creencias de los colonizadores.

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII con la Revolución Industrial y las nuevas formas de comunicación y de producción surgió una nueva etapa que acentuó las relaciones entre los diversos gobiernos y dio inicio al comercio internacional de manera formal, ya que por un lado los cambios mencionados así lo permitieron y, por el otro, Inglaterra se consolidaba como potencia mundial con la capacidad de otorgar préstamos que facilitarían dicho comercio.

Los acontecimientos mencionados arriba se robustecerían a lo largo del siglo XIX y darían cabida a la complementación económica entre los diferentes Estados y a la división internacional del trabajo y con ello a la comunicación regional e internacional con cada vez mayor magnitud reflejada en una creciente apertura comercial y financiera.

Bajo este contexto los albores del siglo XX significaron una etapa creciente de inversiones extranjeras sobre todo inglesas, norteamericanas y alemanas, que fueron, en 1914, de 8,100, 2,652 y 2,600 millones de dólares respectivamente (Aguilar, 2002:20 ). Con el estallido de las Guerras Mundiales, el proceso de internacionalización se acentúa y se estanca a la vez, pues sus impactos llegaron a todo el mundo haciendo evidente la interconexión de los diferentes Estados entre sí, pero al mismo tiempo contrae las inversiones y el comercio entre ellos.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial el Sistema Internacional tiene una nueva cara y el proceso de internacionalización será ahora presidido por Estados Unidos y por las



Organizaciones Internacionales que impulsó: el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1944 y la Organización de Naciones Unidas (ONU) en 1945. Además del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) de 1947, que después sería remplazado por la Organización Mundial de Comercio (OMC) a partir de 1995, y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) creada en 1961.

Una nueva y controversial etapa del proceso de internacionalización, llamada globalización, daría inicio a partir del enorme avance tecnológico y científico registrado durante la década de los ochenta, que ha permitido una creciente comunicación e interdependencia entre los diversos países del mundo, ya que las políticas económicas, sociales y la política misma, se configuran a escala planetaria por medio de las diversas instituciones y organizaciones internacionales como el BM, el FMI, la OMC, y la OCDE; donde los intereses económicos privados se ponderan como los objetivos más importantes a satisfacer planteándolos como parte de la agenda internacional de los propios gobiernos, traduciéndose en metas de los intereses nacionales.

Esta etapa ha registrado un acento en su parte económica ya que su origen tiene una línea paralela con el del neoliberalismo en su marco temporal, ello ha incentivado la perspectiva comercial de la globalización, es decir, verla como la unificación internacional de los modos de producción y consumo, y como el incremento en los movimientos del capital y del comercio; así como la conglomeración de países en búsqueda de mercados más grandes y libres de restricciones. De ahí que las instituciones y organizaciones económicas internacionales se coloquen como las piezas clave en la conformación de la presente globalización y que las Empresas Transnacionales sean las más beneficiadas en ella.

### **1.3.1.2 La globalización y las Empresas Transnacionales**

La globalización económica ha sido un pivote importante para las ETN dentro del marco neoliberal ya que les ha permitido consolidar su posición ascendente en el ajedrez internacional ofreciéndoles un sendero abundante en canales alternos para filtrarse a todos los escaques y, así, llegar a cada pieza jugada tras jugada.

El aumento del poder cuantitativo y cualitativo de las Empresas Transnacionales en el Sistema Internacional, es directamente proporcional a la extensión de su riqueza y

participación en la economía global<sup>9</sup>, donde las ETN se desarrollan en una especie de ambiente natural y, por lo tanto, tienen un desempeño óptimo dentro de éste. Las ETN se ubican en su “zona de confort” al interior de la economía global y ello se explica por su triple función de productor, distribuidor y consumidor, colocándose así como el beneficiario número uno de todo el proceso económico global y como el agente más determinante del mismo, por ello no hay duda al afirmar que la globalización y las ETN se complementan de manera directa al ser estas últimas el principal beneficiario de la integración mundial.

Dicha participación se lleva a cabo por las inversiones que las ETN hacen en diversos países y por la creación y consolidación de la gran fábrica global<sup>10</sup> que impulsan, ya que, a través de estos fenómenos, establecen estándares y medidas diseñadas de manera igualitaria y/o complementaria entre los diferentes lugares del mundo, de tal forma que las personas se relacionan cada vez más por su manera de producir, de consumir o, incluso, de pensar.

Además el “Informe de 1998 sobre Inversiones en el Mundo” deja en claro que la presente etapa de globalización y las ETN han sido realmente coparticipativas en su consolidación y ampliación<sup>11</sup>. Dicho Informe menciona que las inversiones extranjeras fueron ascendentes de 1990 a 1997 registrando 400,000 millones de dólares en entradas y 425,000 en salidas, dicho aumento en las corrientes de inversión permitió la ampliación en la producción internacional, y con ello del comercio internacional, logrando así un mayor grado de internacionalización. Acontecimientos que se debieron en primer lugar a que las

---

<sup>9</sup> Esta afirmación es corroborada por un documento basado en la resolución 1997/11 de la Subcomisión de Prevención de Discriminaciones y Protección a las Minorías del Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC), en el que se afirma que “[...] las empresas transnacionales ostentan el 51% de las 100 mayores concentraciones de riquezas del mundo y los Estados, el 49%. El volumen de negocios de Mitsubishi supera el producto nacional bruto de Indonesia; el de la Ford supera el producto nacional bruto de Sudáfrica, y Royal Dutch Shell gana más que Noruega. Las empresas transnacionales están muy activas en las ramas de más dinamismo de la economía, sobre todo telecomunicaciones, transporte, banca, seguros y comercio mayorista. Están presentes en los sectores vitales y, así [esa riqueza y participación en la economía les da el poder de ] neutralizar cualquier intento de respetar o proteger los derechos humanos” (El Hadji Guissé, 1997)

<sup>10</sup> Octavio Ianni utilizó este término para comparar a la globalización con una gran fábrica que funciona a nivel global, es decir que está instalada más allá de las fronteras articulando el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo y otras fuerzas productivas. (Ianni: 1997: 7)

<sup>11</sup> Esta idea se consolidó en la Declaración sobre Desarrollo Sostenible y en el Plan de Acción de Johannesburgo de 2002, donde se plasma en la consecución de los objetivos de la Cumbre, en concordancia con los Objetivos del Milenio, por medio de “la promoción del comercio internacional y de las inversiones internacionales mediante ciertas instancias sostenibles; es decir, en el marco del sistema político-económico de la globalización.” (Prado, 2003: 169)

ETN y sus filiales, registraron 3.5 billones de dólares en su monto acumulado de IED, y 9.5 billones de dólares por las ventas totales de las filiales.

Es pues cada vez más importante la participación de las ETN en el proceso de internacionalización, sus movimientos de capital resultan cada vez más impactantes en el crecimiento de la economía mundial en general. Los Informes de 1998 y 2007 de la UNCTAD así lo señalan al afirmar que las IED representaron en 1997 el 21% del PIB mundial mismas que han crecido un 83.75% en nueve años, crecimiento que se debe, en gran parte, al aumento de los activos de las filiales extranjeras las cuales registraron en el 2006 un incremento del 20% respecto al año anterior (Cuadro 3).

Esta etapa de globalización que les ha permitido a las ETN tomar el rol principal en el proceso de globalización sigue en marcha y con una prospectiva aún más alentadora para las mencionadas empresas, ya que sus movimientos de capital registrados así lo sugieren al incrementarse en el 2004, luego de tener una ligera caída tres años atrás. Este repunte en la IED y el futuro aliciente para la misma está en función del continuo acercamiento de las ETN con los países subdesarrollados y a las nuevas formas que las ETN han establecido para mejorar su competitividad como el “[...] ampliar sus operaciones en los mercados de crecimiento rápido de las economías emergentes para así incrementar sus ventas, racionalizar las actividades de producción con miras a obtener economías de escala y reducir los costos de producción. Los precios más altos de muchos productos básicos han estimulado también la IED hacia los países ricos en recursos naturales como petróleo y minerales.” (UNCTAD, 2005:9)

### **1.3.2 La triple función de las Empresas Transnacionales**

Dadas las particularidades económicas imperantes en el SI, las Empresas Transnacionales ejercen hoy una activa participación en toda la estructura internacional asumiendo un papel clave dentro de la economía, sociedad y política de cada país y de estos en su conjunto.

Los tres perfiles que desempeñan las ETN están íntimamente ligados entre sí, es prácticamente imposible hacer una división tajante de las tres esferas del campo de acción e influencia de éstas, sin embargo intentaremos abordar las áreas económica, política y social de la manera más clara posible.

**Cuadro 3**  
**Algunos Indicadores de la IED y la producción internacional, 1986-1997**  
(en miles de dólares y en porcentaje)

Indicador	Valor a precios comerciales (en miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (en porcentaje)				
	1997	2005	2006	1986-1990	1991-1995	1997	2005	2006
Entradas de IED	400	946	1,306	23.6	20.1	18.5	27.4	38.1
Salidas de IED	424	837	1,216	27.1	15.1	27.1	-4.6	45.2
Monto acumulado de las entradas de IED	3,455	10,048	11,999	18.2	9.7	12.7	5.0	19.4
Monto acumulado de las salidas de IED	3,451	10,579	12,474	21.0	10.3	13.7	4.2	17.9
Fusiones y adquisiciones transfronterizas <sup>a</sup>	236	716	880	21.0	30.2	45.2	88.2	22.9
Ventas de las filiales extranjeras	9,500	21,394	25,177	15.3	13.4	7.3	3.0	17.7
Producto bruto de las filiales extranjeras	2,100	4,184	4,872	15.6	6.2	7.7	6.3	16.2
Activos totales de las filiales extranjeras	12,605	42,637	51,187	18.3	24.4	13.0	9.3	20.1
<i>Memoria</i>								
PIB al costo de los factores	30,551	44,486	48,293	12.1	5.5	6.0	7.7	8.6
Formación bruta de capital fijo	5,393	9,115	10,307	12.5	2.6	5.0	4.8	13.1
Ingreso por concepto de regalías y cánones	61	123	132	21.9	12.4	15.0	9.6	17.2
Exportaciones de mercancías y servicios no imputables a factores	6,432	12,588	14,120	14.6	8.9	3.0	10.7	12.2

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1998, 2007*

Nota: En el presente cuadro no se incluye el valor de las ventas mundiales de las filiales extranjeras que están vinculadas con sus empresas matrices mediante relaciones pero no comportan una participación en el capital social, ni las ventas de las propias empresas matrices. Las ventas mundiales, el producto bruto y los activos totales de las filiales extranjeras se han calculado extrapolando los datos mundiales de las filiales extranjeras de las ETN de Alemania, EEUU, Francia, Italia y Japón (para las ventas), los de las filiales de las ETN de EEUU (para el producto bruto) y los de las filiales de las ETN de Alemania y EEUU (para los activos) sobre la base de las partes porcentuales de esos países en el monto acumulado mundial de las entradas de la IED.

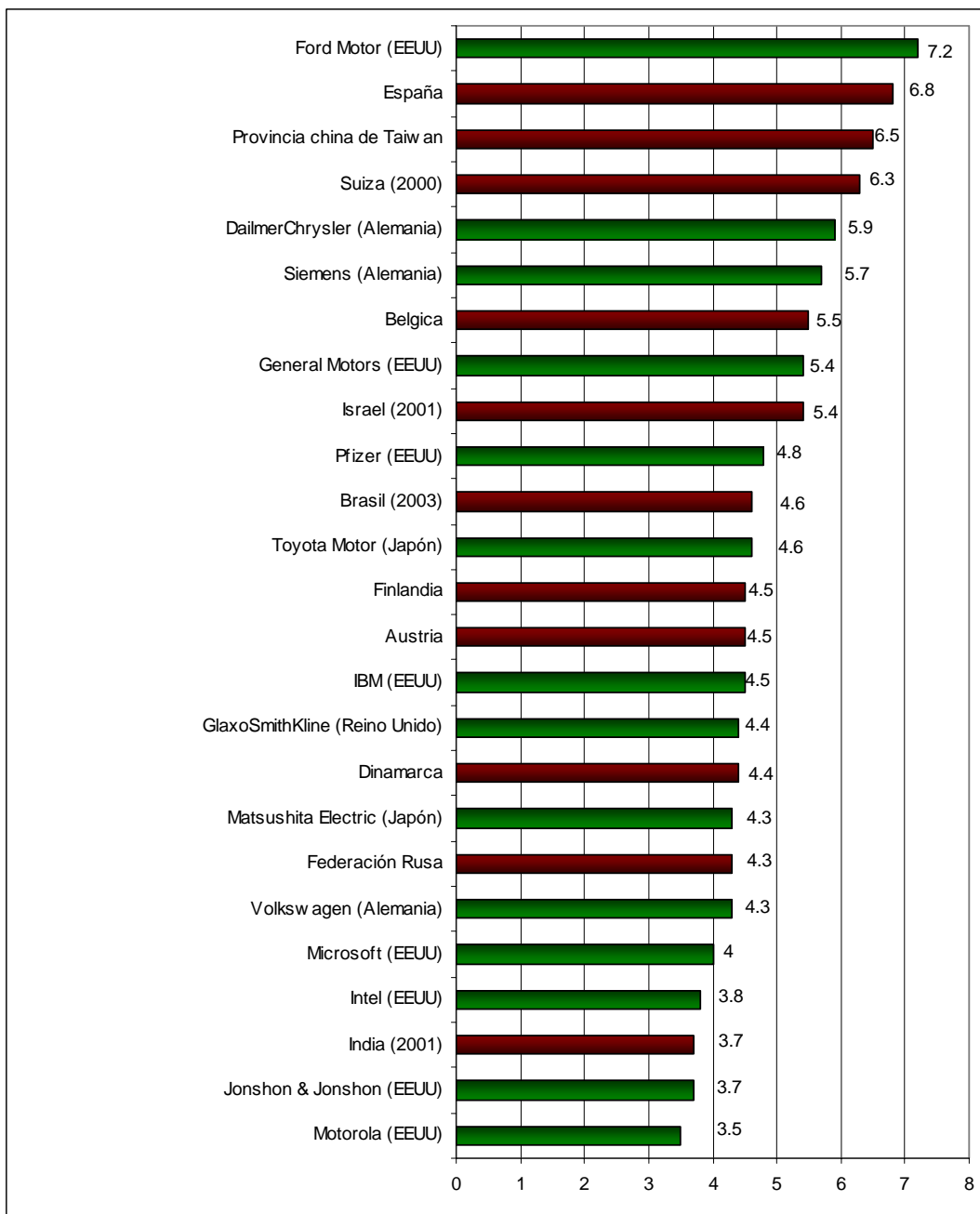
<sup>a</sup> Solamente las inversiones con participación mayoritaria de la empresa

Las ETN tienen un firme origen económico, su objetivo y fin último en todo sentido es la riqueza, lucrar con bienes y/o servicios su razón de ser. Dicha tarea la han desempeñado de manera sobresaliente a lo largo de su historia y más a partir de los ochenta, año en el que “[...] las 500 ETN más importantes del mundo tenían un ingreso anual que excedía los 3 billones de dólares, equivalente casi al 30% de la producción mundial bruta y a un 70% del comercio mundial.” (Petras y Veltmeyer, 2003:16), dicha tendencia sigue en marcha y con mayor auge pues doce años más tarde Wal Mart registró un ingreso anual por 220,000 millones de dólares poco más que el PIB de Israel e Irlanda juntos y actualmente Exxon Mobil ha declarado ingresos por 377,635 millones de dólares durante el 2006, monto que rebasa más de cinco veces la Ayuda Oficial al Desarrollo mundial, según cifras oficiales de la OCDE. Esta capacidad económica brutal por parte de las Empresas Transnacionales determina su desplazamiento hacia los rubros político y social, idea que se ha propagado en discursos que apelan por que el crecimiento y el desarrollo sean alcanzables por medio del libre comercio y las inversiones extranjeras, enunciado homologado a las declaraciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico al señalar en el 2004 que el “crecimiento económico y el mejoramiento del bienestar, depende del incremento de las inversiones, eficiencia del mercado de capitales y desempeño de las compañías” (OCDE, 2004: 4). Con ello no sólo queda claro que las Empresas Transnacionales son agentes imprescindibles para el nuevo orden mundial, sino que son ellas mismas quienes diseñan directamente o por medio de Organizaciones Internacionales, las políticas a seguir para que un país crezca y se desarrolle.

De esta forma se presenta a las ETN como los entes impulsores de un mayor bienestar, su participación en la sociedad se dibuja como imprescindible en el crecimiento económico, el desarrollo profesional, la investigación tecnológica y académica, y hasta en el abastecimiento alimenticio. En más de una forma el sector privado está tomando tareas y actividades que antes eran ejecutadas mayoritariamente por el Estado. En la investigación, por ejemplo, las Empresas Transnacionales suman casi la mitad del gasto mundial total destinado para la ampliación del conocimiento científico y por lo menos dos tercios del gasto empresarial en investigación y desarrollo (estimado en 450,000 millones de dólares). Estos porcentajes pasan por encima de las cuotas destinadas para los mismos fines por parte

de ciertos países, como se muestra en el gráfico 1, empresas como Ford Motors, Daimler Chrysler, Siemens, General Motors y Pfizer destinan más dinero a la investigación y desarrollo que Finlandia, Austria y Dinamarca; pero cabe destacar que esta comparación sólo se mantiene con empresas dedicadas a los sectores automotriz, farmacéutico y equipos informáticos sobre todo (UNCTAD, 2005: 42).

**Gráfico 1**  
**Gasto en Inversión y Desarrollo de algunas ETN y economías, 2002**  
**(en miles de millones de dólares)**



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico IV.1.

Por otro lado la participación de las ETN se ha extendido en los últimos años gracias a la figura de la Empresa Socialmente Responsable (ESR), con dicho distintivo se reconoce una relación y deber de la empresa con la sociedad para que ésta última disfrute de un mejor entorno y desarrollo. La realidad es que la responsabilidad social empresaria es una estrategia de negocios en la cual la empresa se proyecta como una institución consciente y comprometida con la sociedad y, por lo tanto, le brinda ayuda y bienestar. Para saber qué es lo que hace a una empresa socialmente responsable hablemos por ejemplo de Coca Cola, dicha compañía impulsa y apoya el deporte en Chile, en Vietnam ha hecho una contratación masiva de mujeres y ha construido viviendas para los más pobres, en Indonesia ha fungido como aval para ciertos pequeños empresarios, en China ha ofertado ayuda financiera para programas de educación; dichas medidas le han servido a Coca Cola para elevar el nivel de confianza de la sociedad en su producto, para ser la imagen modelo de una transnacional y, sobre todo, para aumentar sus ventas y ganancias año con año. La responsabilidad social surge por tres grandes razones: (i) las empresas, con una imagen dañada por sus acciones contra el medio ambiente, la salud o la explotación laboral, por ejemplo, buscan la aprobación y reconocimiento públicos de su carácter ético, solidario y competitivo; (ii) al mismo tiempo sondean algún tipo de desgravación fiscal por sus donativos o fundaciones sociales; y (iii) provocan un incremento en las ventas de sus productos, las donaciones que hace Bill Gates de computadoras ejemplifican este hecho ya que los receptores de esta ayuda deberán comprar los softweres necesarios.

En el ámbito político, las ETN han tomado un rol estratégico pues ahora son agentes activos de la configuración y ejecución de políticas a nivel nacional e internacional. Como veremos en el segundo capítulo, las grandes empresas realizan diversas maniobras y cabildeos para influir en la toma de decisiones y definición de políticas públicas para verse beneficiadas por las mismas.

### **1.3 .3 Las Empresas Transnacionales y su relación con otros actores del Sistema Internacional**

Las relaciones establecidas entre las Empresas Transnacionales y los países están basadas, prácticamente en su totalidad, en función a la inversión que las primeras realizan en estos últimos. La inversión no es sólo una pieza clave en la estructura de las ETN, sino que se ha

convertido en pivote para el escalafón de su valioso posicionamiento en el Sistema Internacional. La manera estratégica en que las ETN han colocado su capital les ha otorgado la capacidad de ser actores con decisión económica, política y social; bien de manera directa con el Estado o vía Organizaciones Internacionales como la OMC o la OCDE.

La dispersión territorial del capital privado tiene su origen en varias razones como la búsqueda de una ampliación del mercado, de más seguridad, de bajos costos de producción o de logística. Sin embargo a partir del 2004 han repuntado nuevas y más variadas explicaciones para la expansión del capital empresarial, año que tiene por antecedente un trienio de descenso en las corrientes de inversión extranjera directa<sup>12</sup>, sobre todo en las salidas. En ese mismo año el crecimiento en la IED se debió en gran parte al fuerte incremento de las corrientes de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo, cifra que alcanzó los 233,000 millones de dólares, ya que en los países desarrollados las entradas de IED han sido proporcionalmente menores a las del año 2000 (Cuadro 4). Lo anterior se puede comprender al examinar las fuertes presiones a las que se ven sometidas las empresas y que las empujan a la búsqueda de nuevas maniobras y formas de operación para mejorar su competitividad, según el Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2005, dos de estas tácticas son “ampliar sus operaciones en los mercados de crecimiento rápido de las economías emergentes para así incrementar sus ventas, y racionalizar las actividades de producción con miras a obtener economías de escala y reducir los costos de producción.” (UNCTAD, 2005: 9).

Otra razón muy poderosa de la expansión de la IED son los altos costos en materias primas o productos básicos en los países desarrollados, es por ello que el cuadro 4 nos muestra una desaceleración en las entradas de IED en los países desarrollados y un crecimiento de estos flujos en las economías en desarrollo. El mercado europeo, por ejemplo, cotiza los precios más altos en venta del mercado petrolero (Reurters, 2006), y es que resulta importante notar, entonces, que la salida de IED es sobre todo de empresas domiciliadas en países desarrollados pues de un total de 730,000 millones de dólares de

---

<sup>12</sup> La explicación que da la UNCTAD sobre la caída de las inversiones extranjeras directas son las crisis financieras globales y de ciertos países sobre todo en vías de desarrollo, la deslocalización de actividades de producción desde algunos países a otros con costes más bajos, y a menos focos de privatizaciones.



**Cuadro 4**  
**Corrientes de IED, 1993-2004**  
**(En miles de millones de dólares)**

Región/país	Entradas de IED									Salidas de IED								
	1993-1998 (promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1993-1998 (promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Economías desarrolladas	256.2	849.1	1,134.3	596.3	547.8	442.2	418.9	590.3	857.5	353.3	1,014.1	1,092.7	662.2	599.9	577.3	745.9	706.7	1,022.7
Economías en desarrollo	138.9	232.5	253.2	217.8	155.5	166.3	283.1	314.3	379.1	56.6	88.2	143.2	78.6	47.8	29.0	117.5	115.9	174.4
Europa sudoriental y CEI	6.6	10.5	9.1	11.8	12.81.3	24.1	40.3	41.2	69.3	1.3	2.6	3.2	2.7	4.5	10.6	13.9	14.6	18.7
Mundial	401.7	1,092.1	1,396.5	825.9	716.1	632.6	742.3	945.8	1,305.9	411.2	1,104.9	1,239.1	743.5	652.2	616.6	877.3	837.2	1,215.8
<i>Pro memoria: parte porcentual de las corrientes de IED</i>																		
Economías desarrolladas	63.8	77.7	81.2	72.2	76.5	69.9	56.4	62.4	65.7	85.9	91.8	88.2	89.1	92.0	93.6	85.0	84.4	84.1
Economías en desarrollo	34.6	21.3	18.1	26.4	21.7	26.3	38.1	33.2	29.0	13.8	8.0	11.6	10.6	7.3	4.7	13.4	13.9	14.3
Europa sudoriental y CEI	1.6	1.0	0.6	1.4	1.8	3.8	5.4	4.4	5.3	0.3	0.2	0.3	0.4	0.7	1.7	1.6	1.7	1.5
Mundial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD, World Investment Report 2005 y 2007*

salida de IED, más del 87% correspondió a dichas empresas; además casi la mitad de las salidas se registraron por parte de Estados Unidos, Reino Unido y Luxemburgo.

Según señala el mismo Informe, la cifra acumulada mundial de IED en 2004 se estima en 9 billones de dólares y es producto de las inversiones de 70,000 empresas transnacionales y de sus 690,000 filiales en el extranjero las cuales alcanzaron ventas de casi 19 billones de dólares.

A pesar de que la IED es un factor importante para definir el tipo de relación que establecen las ETN con los demás sujetos del SI, no es el único pues, como veremos en las secciones siguientes, las Empresas Transnacionales tienen intereses particulares con cada actor.

### **1.3.3.1 Países de origen**

La existencia de una empresa propia que sea sólida y que se encuentre en crecimiento resulta benéfico para la economía de un país, ya que supone la efectividad del factor humano, una fuente de empleo próspera, movimiento interno de capitales y aumento de la producción con expectativas a su internacionalización, lo cual favorece los índices económicos de la nación y su renombre internacional.

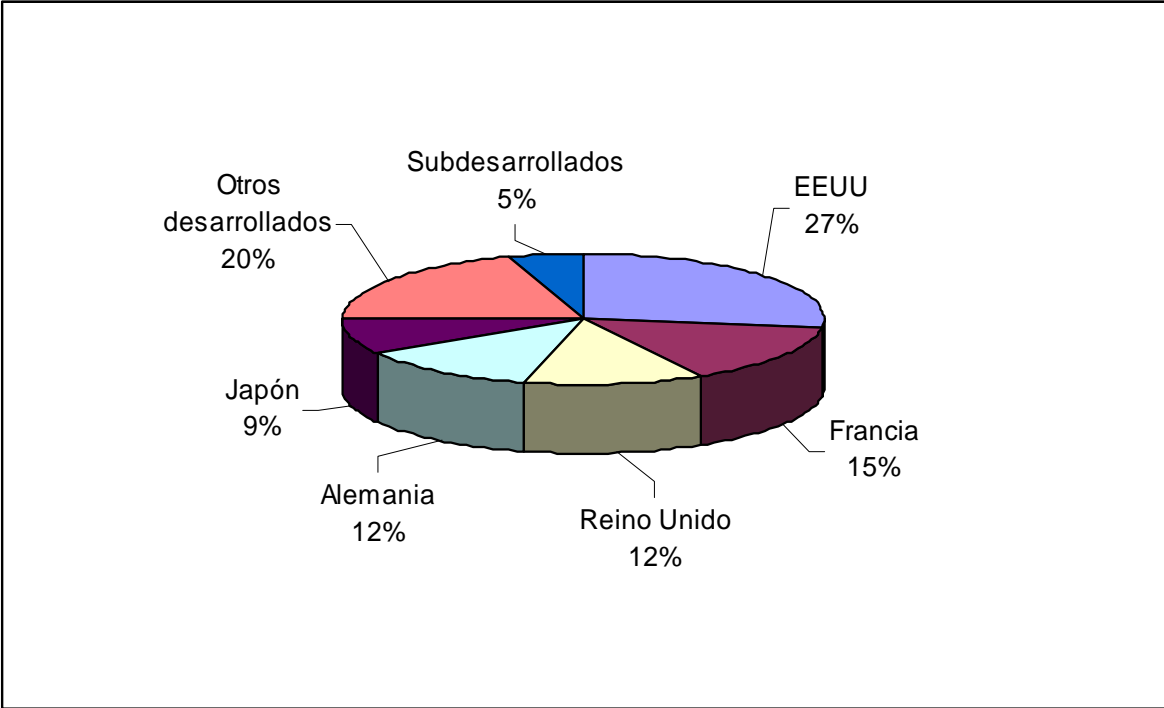
El papel que tienen los países de origen es determinante para la configuración expansionista de sus empresas y su conversión a transnacionales, la intervención estatal en los intercambios económicos, las firmas de tratados de libre comercio, la intrusión política y militar ha sido decisiva para el esparcimiento de sus empresas, no por nada el 75% de las 100 ETN más importantes provienen de sólo cinco naciones: Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido y Japón (Gráfico 2). Estos países han tomado medidas a nivel nacional y mundial favorables para la elite económica, por ejemplo Estados Unidos tiene los impuestos más bajos de cualquier país industrializado, los impuestos corporativos representan el 10% del presupuesto federal en contraposición al 47% que representan los impuestos sobre la renta aplicados a los salarios, y a nivel mundial promueve la extraterritorialidad de sus leyes internas vía organismos internacionales (Petras y Veltmeyer, 2003), además negocia tratados comerciales que favorezcan el comercio y producción de sus empresas. Esto nos lleva a pensar que los países económicamente más

poderosos están dispuestos a ejecutar, más allá de los límites políticos, varias maniobras a favor de sus empresas y de la concentración de la riqueza.

Lo que podemos apreciar con ello es que la relación ETN-país de origen se basa en que éste último garantice a la empresa mercados amplios y seguros para sus productos, de hecho las grandes empresas requieren cuatro puntos principales por parte de sus gobiernos:

- Cubrir los costos básicos de infraestructura para comenzar a crecer a nivel local y nacional,
- Proporcionar incentivos para la investigación y el desarrollo,
- Garantizar un acceso privilegiado a los demás países vía acuerdos comerciales o contratos públicos, y
- Proporcionar la asistencia y soporte necesarios (crear y difundir políticas comerciales favorables, por ejemplo) en su lucha para sobrevivir mejor en el mercado internacional.

**Gráfico 2**  
**País de origen de las principales 100 ETN**



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD

### **1.3.3.2 Países anfitriones**

Las ETN han colocado muchas de sus filiales en países en desarrollo donde la IED es un aliento de recuperación e impulso para el crecimiento económico nacional puesto que tan sólo la IED supera a otras corrientes de capital privado y público, como es el caso de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). En 2004 la IED representó más de la mitad de todas las corrientes de recursos financieros con destino a los países en desarrollo y superó ampliamente a la AOD, aunque esta inversión se concentra en un puñado de países en desarrollo.

En el rubro económico la IED se ve reflejada en el desarrollo del mercado doméstico, pues la existencia de nuevos competidores suele impulsar una reducción de costos y/o producción, además supone la innovación y desarrollo tecnológico, así como la creación de empleos y un impulso de la competitividad internacional, aunque ésta última muchas veces se basa más en los precios bajos que en la calidad, eficiencia de entrega y capacidad de responder a la demanda de los consumidores. El impacto en las economías receptoras no es benéfico en todos los sentidos ya que la mayoría de las transnacionales establecidas en países en desarrollo ofertan empleos en condiciones precarias, mal pagados e insuficientes a la oferta existente; por otro lado, suelen acentuar la concentración de la riqueza sobre todo cuando el capital foráneo arriba por la atracción vía privatizaciones.

El impacto de la IED en dichos países no es sólo económico sino también social como lo refleja la ayuda que ahora muchas compañías promocionan como parte de la prognosis empresarial y los nuevos esquemas de acumulación de capital con base a una actividad socialmente pertinente reflejada en el eslogan de Empresa Socialmente Responsable (ESR), que no es sino una nueva estrategia por parte de las empresas para proseguir en las filas de la competitividad mediante una colaboración a la sociedad o a un sector específico de ésta con patrocinios o donaciones, por ejemplo.

De hecho el impacto de las ETN y de su capital es tan grande que abarca también al rubro político ya que por medio de las participaciones económicas y sociales las empresas se abren paso hacia los políticos, ya sea para plantear una sugerencia, un condicionamiento o posiblemente un soborno que permita a las ETN un crecimiento y enriquecimiento mayor y más rápido por medio de ciertas políticas nacionales.

De hecho varios países siguen adoptando nuevas leyes y reglamentos con el fin de ofrecer condiciones más favorables al inversor extranjero. Con datos de la UNCTAD, se realizaron 1,326 cambios introducidos en legislaciones sobre IED del 2000 al 2006, de los cuales el 90% consistieron en medidas para abrir nuevos sectores a la IED junto con nuevas medidas de promoción. Además, más de 20 países redujeron sus impuestos de sociedades con el objeto de atraer un volumen mayor de IED. Sin embargo, en América Latina y África varios de los cambios introducidos tuvieron por objeto adoptar una reglamentación menos favorable a la inversión extranjera, esto para proteger sus recursos naturales (Cuadro 5).

La inversión directa que las ETN realizan en el extranjero se refleja ante los receptores principalmente como fuentes de empleo, crecimiento de la productividad y transferencia de tecnología, pero el establecimiento de las grandes empresas, sobre todo en países en desarrollo, significa más que eso.

Por ejemplo, las privatizaciones con las cuales el capital privado, sobre todo extranjero, se ha visto favorecido desde hace más de dos décadas<sup>13</sup>, muchas veces vienen acompañadas por despidos masivos que empujan a los trabajadores al empleo informal, disminución de los beneficios sociales o prestaciones, incremento sobre los precios de servicios como el teléfono, la electricidad o el transporte. A cambio el sector privado se ve beneficiado con subsidios estatales, bajos impuestos y legislaciones laborales flexibles. Por si eso fuese poco, el Estado pierde una fuente constante de ingresos, en particular cuando los nuevos inversionistas mandan el lucro obtenido al extranjero.

Otra consecuencia más es el deterioro del medio ambiente como ocurrió en Costa Rica con el establecimiento de un Hotel de Grupo Barceló, el cual necesitó para su construcción terminar con la vegetación de la vertiente de una montaña, se tapó un pantano, se extrajo arena de un río, se destruyó una montaña para hacer una cantera y además arroja sus desechos por el río Pánica (Verger, 2003:103).

Como se puede apreciar el flujo de IED trae consigo tanto consecuencias positivas como negativas para el país receptor, pero en realidad el balance de dichas secuelas se inclina mucho más por los factores perjudiciales y, sin embargo, no se actúa en

---

<sup>13</sup> Un ejemplo de ello es que entre el 68 y 75% de toda la IED en América Latina durante los años noventa, se dirigió a las adquisiciones de empresas públicas y privadas con problemas financieros (Petras, 2003)

**Cuadro 5**  
**Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2005**

<b>Concepto</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	93	93
Número de cambios introducidos <i>de los cuales:</i>	82	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205	184
Más favorables a la IED <sup>a</sup>	80	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	147
Menos favorables a la IED <sup>b</sup>	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007*, Cuadro 1.8 Pág. 15

a Comprende los cambios liberalizadores y los cambios encaminados a fortalecer el funcionamiento del mercado, así como la concesión de mayores incentivos.

b Incluye los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

consecuencia, porque los gobiernos compiten entre sí y siguen aplicando medidas a favor de su atracción como los acuerdos para evitar doble imposición que a finales del 2005 se habían firmado 2,758 (UNCTAD, 2006: 12).

### **1.3.3.3 Organizaciones Internacionales**

Las Organizaciones Internacionales (OI) se han convertido en una de las mejores vías por medio de las cuales las Empresa Transnacionales se hacen escuchar y se imponen a nivel global, y es que la toma de decisiones en torno a temas prioritarios de políticas nacionales e internacionales se ha trasladado a las instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y hasta al Foro Económico Mundial.

Las agendas internacionales, las políticas económicas, el régimen fiscal y los derechos humanos, son sólo algunos temas de los que hoy se debaten, formulan e imponen a nivel nacional e internacional; siendo las ETN quienes idean los temas clave y las Organizaciones Internacionales los centros de discusión de éstos.

A pesar de que la prestación de servicios en una OI la mayoría de las veces supone un compromiso con la propia organización y el acuerdo general a favor del bien común, los actores políticos externos responden a los imperativos de los gobiernos propios y de las ETN. Para muestra de ello está la relación casi de *compadrazgo*, por no decir de complicidad, entre estas grandes empresas y las Organizaciones Internacionales.

En la Organización Mundial del Comercio se ven representados no sólo los intereses de los países miembros sino también y de manera relevante los de las ETN en cuanto al acceso, en condiciones favorables, a los mercados de los países en desarrollo, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional promueven políticas públicas que convengan al sector privado y atraigan la IED, la misma UNCTAD busca mostrar la contribución de las ETN al desarrollo, el Foro Económico Mundial es un espacio para que las empresas promuevan en libre mercado y se fortalezcan los lazos privados y públicos.

La manera en que dicha relación se fortalece y produce frutos para las ETN será evaluada a detalle en el siguiente capítulo pero vale mencionar que su influencia es de tal grado que los funcionarios de una suelen ser o haber sido directores o gerentes de las otras sin distinguir diferencias esenciales en sus objetivos.

Así como las ETN han minorizado las fronteras entre los países, también han

coadyuvado a derrocar las líneas de división entre lo público y lo privado, entre lo nacional e internacional; y las OI han fungido como sus principales aliados para el logro de sus objetivos.

### **1.3.4 Las principales Empresas Transnacionales**

Para analizar a las cien Empresas Transnacionales más importantes del mundo debemos hacerlo con base en tres criterios principales, el sector económico al que se dedican, el país al que pertenecen y sus ganancias en el extranjero.

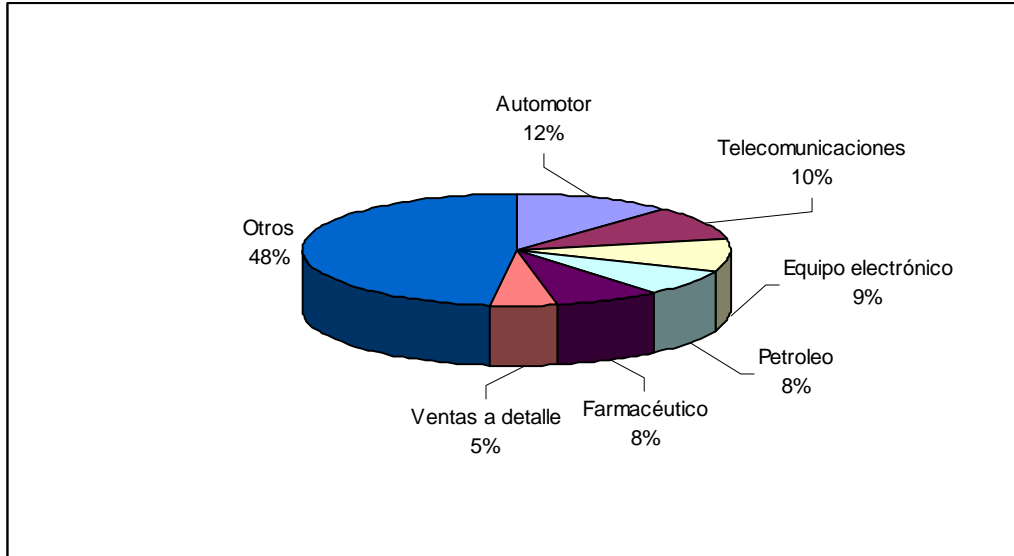
En cuanto a los sectores predominantes encontramos el siguiente desglose con las empresas más significativas de su ramo:

- Automotor con 12 empresas, de las que destacan Ford (3) y General Motors (4) ambas estadounidenses.
- Telecomunicaciones con 10, presididas por Vodafone (2) y France Telecom (10), la primera británica y la segunda francesa,
- Equipo electrónico con 9, encabezadas por General Electric (1), empresa estadounidense y Siemens (18) alemana.
- Petrolero con 8, teniendo como principales representantes a British Petroleum (5) británica y a Exxon Mobil (6) de Estados Unidos.
- Farmacéutico con 8 empresas, donde destaca Sanofi-Aventis (12) de Francia y Pizer (26) de Estados Unidos.
- Ventas a detalle con 5, Carrefour (39) francesa y Wal Mart (43) estadounidense (gráfico 3).

De lo anterior se desprende que el sector con mayor presencia dentro de las 100 ETN más importantes es el automotor y que Estados Unidos detenta a la mayoría porcentual de las grandes empresas con 27 de las 100 resultantes, el país que más se le acerca es Francia con 15. Ahora bien si de países se trata, sólo 5 del ranking total tienen origen en un país en vías de desarrollo (Hutchison y CITIC Group de China, Singtel de Singapur, Petronas de Malasia y Samsung de Corea).



**Gráfico 3**  
**Sector económico de las 100 principales ETN**



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD

Cabe resaltar que el 34% de las 100 ETN más importante tiene más del 50% de sus activos en el extranjero.

Los factores que llevan a una empresa a colocarse dentro de las mejores son varios, van desde la calidad y publicidad del producto hasta el país en el que surge y cómo distribuye sus fuerzas de producción. El Cuadro 1 del Anexo, con las 25 Empresas Transnacionales más importantes, nos ilustra mejor lo mencionado.

#### **1.3.4.1 Sector automotriz**

La industria automotriz es la actividad manufacturera más grande del mundo, en 1948 la producción mundial de automóviles llegó a 10 millones de unidades y en el 2000 esa cifra rebaso los 59.7 millones de autos (Fors-Fox), la industria automotriz se ha convertido en una plataforma de la globalización al ser una de las primeras representaciones tangibles de la fábrica global pues su presencia, durante las diferentes etapas de producción, llega a todos los rincones del mundo.

Este sector es altamente dinámico, su innovación y creatividad son continuas no sólo en los productos, sino también en su publicidad, en su modo de producción y en las relaciones públicas que establece y que le permiten seguir creciendo pese a las adversidades

del mercado. Para lograr esas tres características peculiares de las empresas automotrices aplican estrategias que van desde la diversificación territorial de sus fuentes de materias primas, de la fuerza de trabajo, de sus filiales y de sus activos en total hasta la multiplicidad y especialización de sus productos, por ejemplo, la compañía Volkswagen diseñó el Jetta A4 específicamente para México y América Latina tomando como base del bosquejo un sombrero charro.

De las distintas estrategias implementadas por el sector destaca la variada segmentación de la producción, por medio de la cual minimizan costos y captan mercados emergentes. Para ejemplificar esto James Petras menciona que al comprar un Pontiac LeMans a General Motors en España, de los 12,000 euros pagados, aproximadamente 5,500 van a Corea del Sur por concepto de mano de obra y montaje, 2,000 a Japón por los componentes avanzados, 800 a Alemania por ingeniería de diseño y estilo, 500 al este asiático por los componentes pequeños, 300 a Gran Bretaña por servicios de marketing y publicidad, y 60 a Irlanda y Barbados por el proceso de información. Esto nos ayuda a entender porqué el 75% de las empresas automotrices tienen el 50% o más de sus activos en el extranjero (Gráfico 2), lo cual significa que la mayoría de estas compañías posee la mitad o más de sus bienes y derechos en países donde han establecido sus filiales.

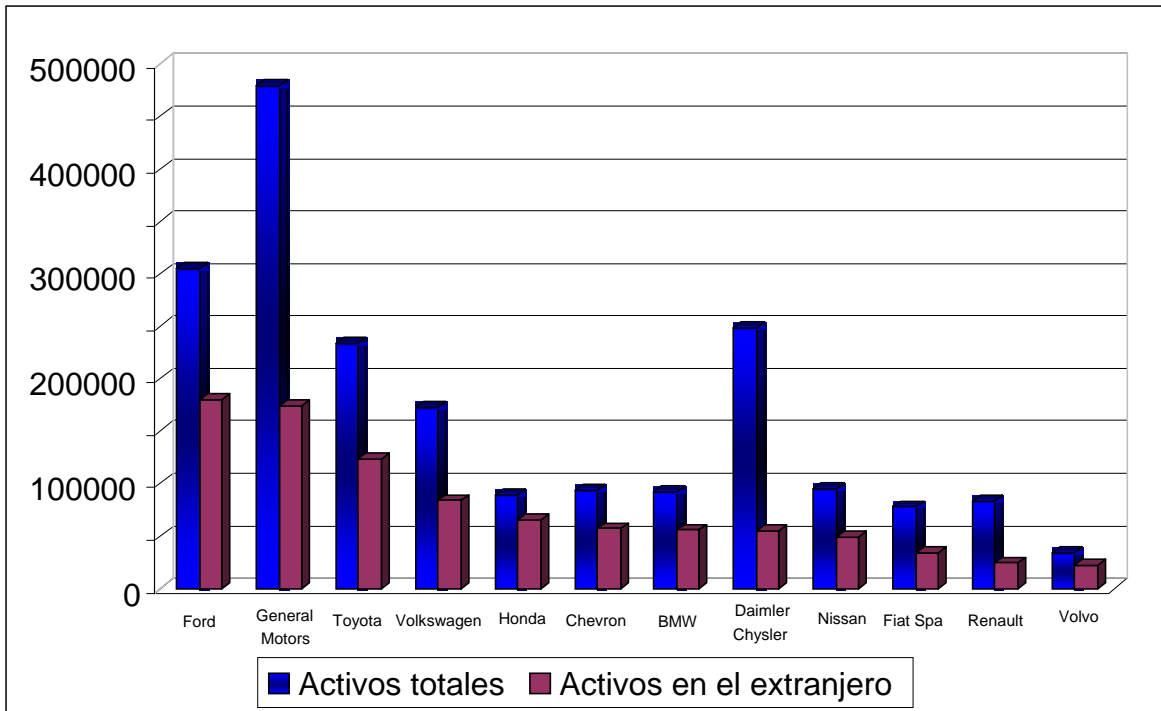
La industria automotriz destaca de los demás sectores porque a nivel mundial posee más atributos económicos que el resto, por ejemplo, si comparamos las cinco principales empresas automotrices con el de las cinco superiores del sector de telecomunicaciones que le sigue en la lista de las 100 ETN más importantes, encontramos que las primeras tienen mayor cantidad de filiales que las segundas y que emplean prácticamente un 60% más personas que el sector de telecomunicaciones<sup>14</sup>.

El sector automotriz no sólo tiene un importante rol internacional, también resalta su participación en las economías nacionales al presentarse como un agente clave de los procesos de industrialización de muchos países como en el caso de Japón, país que después de Estados Unidos tiene las empresas automotrices más destacadas del mundo y con un continuo crecimiento.

---

<sup>14</sup> Ford, General Motors, Toyota, Volkswagen y Honda juntas tienen 1,205 filiales y emplean 1,291,708 personas en el mundo, mientras que Vodafone, France Télécom, Deutsche Telecom, Telefonica y Telecom Italia poseen 1,205 filiales y 773,466 empleados.

**Gráfico 2**  
**Activos totales y en el extranjero de las empresas automotrices**  
**(en miles de millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD, *The world's top 100 non-financial TNCs*, 2006

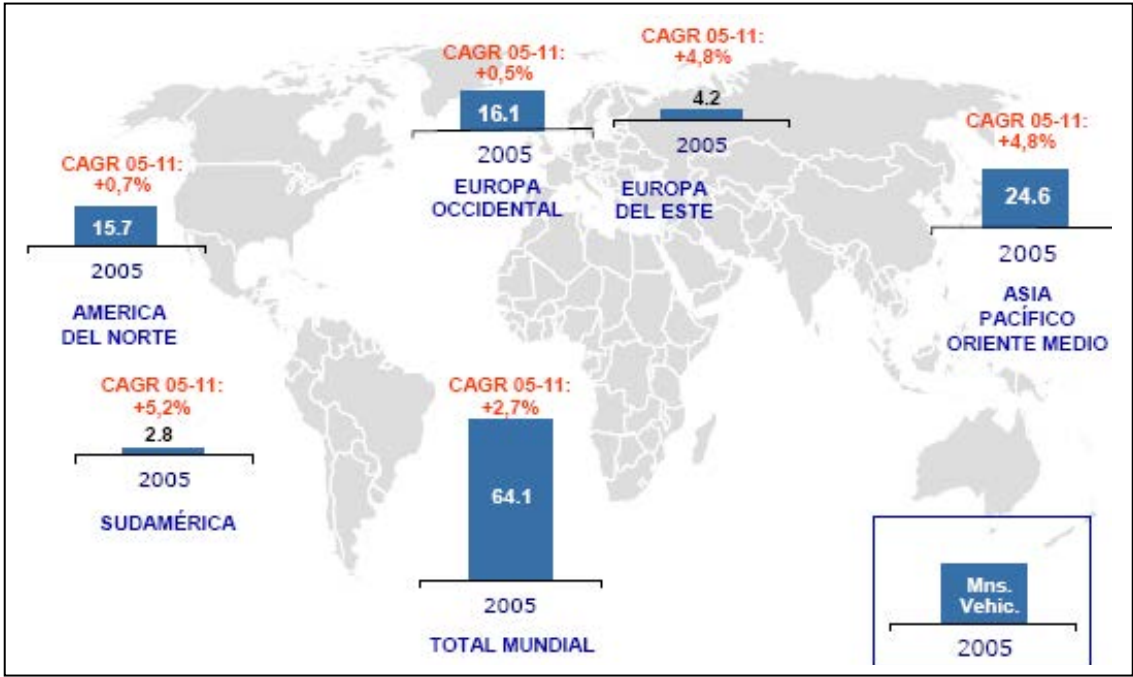
Actualmente la industria automotriz tiene retos importantes que afrontar pues su alta producción ha llegado a satisfacer los mercados y hasta rebasar la demanda, hecho que ha provocado una desaceleración en la fabricación mundial ya que en el 2004 registró un crecimiento del 5.8% y en el 2005 el crecimiento fue de tan sólo 3.1%. Esto ha estimulado a que las empresas automotrices habiliten nuevas y mejores técnicas de producción y comercialización como promocionar políticas para que los usuarios sigan comprando sus nuevos productos y abordar los mercados emergentes, esta última táctica se ha estado empleando con éxito ya que, según cifras del Observatorio Vasco de Economía, los mayores crecimientos que se registraron en el 2005 fueron en regiones donde se localizan países emergentes como es el caso de Asia, con 24.6 millones de vehículos y una progresión del 6%, y Sudamérica, con 2.8 millones de unidades, un 12% más (Gráfico 3).

En cuanto a los países productores, Estados Unidos se coloca una vez más como el productor mundial número uno de vehículos con 11.98 millones de unidades fabricadas en

2005, le sigue Japón con 10.8, Alemania con 5.75, en cuarta posición China, quien tras elevar su producción un 9%, alcanza la cifra de 5.7 millones de unidades, en quinto lugar está Corea del Sur que produjo 3.7 millones de vehículos y que se colocó por delante de Francia con 3.55, en séptimo sitio España con 2.75, Canadá con 2.68, Brasil con 2.52 y Reino Unido con 1.8 millones (Europa Press, 2006).

Si realizamos un desglose de los mayores productores, pero ésta vez por empresas, notaremos una estrecha relación entre la ubicación de la compañía en el ranking y su país de origen pues, siguiendo con el análisis estadístico de Europa Press, en el 2005 General Motors se colocó como el primer fabricante mundial con 9.09 millones de unidades, en segundo lugar Toyota con 7.33, Ford con 6.49, Volkswagen con 5.21, y DailmerChysler con 4.81 (Europa Press, 2006).

**Gráfico 3**  
**Producción mundial de vehículos**  
**(En millones de unidades)**



Fuente: Observatorio Vasco de Economía, 2006.

#### **1.3.4.1.1 General Motors**

General Motors (GM) fue fundada en 1908 por el empresario estadounidense William Crapo Durant en Detroit, Michigan y comenzó a expandirse a través de las fronteras a partir de 1931, de tal forma que en el año de 2006 ya operaba en 33 países (que van desde Alemania y Canadá hasta Egipto, Kenia, y China) y sus ventas alcanzaban 9.1 millones de autos y camionetas en 200 naciones.

La historia de esta compañía ha sido constante en su evolución y crecimiento, ya desde la década de 1920 se había perfilado como una de las mejores empresas automotrices de Estados Unidos y, con su participación en la producción no sólo de automóviles sino también de armas e incluso aviones durante la Segunda Guerra Mundial, esa posición se consolidó en 1955 cuando se convirtió en la primera corporación estadounidense en generar más de mil millones de dólares al año. Dicha posición la ha reafirmado sólidamente a nivel mundial desde el 2000, pues desde entonces GM es la compañía automotriz con mayor producción según su nivel de ventas; de hecho en el último ranking publicado por la UNCTAD en el 2006, GM rebasa en más de un 11% las ventas de Ford (Gráfico 4).

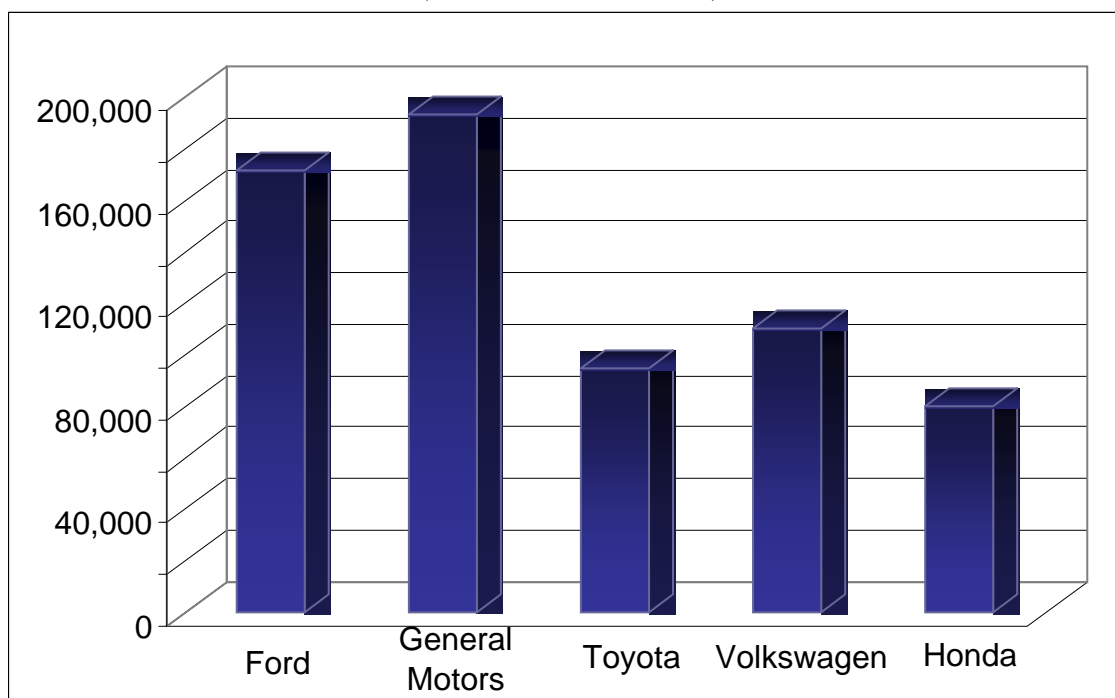
General Motors es una compañía líder en el mercado global y en la industria automotriz, de las cinco ETN automotrices más destacadas, GM tiene mayor número de filiales en el extranjero lo que le ha dado soporte a sus activos y ventas totales. Además emplea a 324,000 personas en todo el mundo, cifra rebasada sólo por Volkswagen y Daimler Chrysler.

En cuanto a su estructura corporativa, GM está conformada por líderes que gran renombre, algunos de los cuales han desempeñado algún cargo público al mismo tiempo, como es el caso de Charles Edwin Wilson, quien en 1953 fue presidente de la compañía a la par de su nombramiento como secretario de defensa en el mandato de Eisenhower. Actualmente los puestos directivos están ocupados por G. Richard Wagoner Jr.<sup>15</sup>, presidente de la mesa directiva; Frederick A. Henderson, vicepresidente y director financiero; y Robert A. Lutz, vicepresidente y director de producción global.

---

<sup>15</sup> Quien es también fideicomisario de la Universidad de Duke, decano de la Universidad de Harvard, y secretario del Consejo de Energía. Reconocido, además, como la persona número 156 mejor pagada del mundo según la revista Forbes, 2005.

**Gráfico 4**  
**Ventas de las cinco compañías automotrices más importantes**  
**(En millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD, *The world's top 100 non-financial TNCs*, 2006

General Motors ha sido capaz de seguir creciendo, aunque a escalas menores, a pesar de la fuerte competencia mundial, sobre todo la asiática, dicho progreso se debe a varias razones entre las cuales destacan sus alianzas<sup>16</sup>, sus relaciones públicas, la capacidad del gobierno norteamericano para salvaguardar los intereses de sus empresas, y lo que representa económicamente en términos de inversión y empleo.

<sup>16</sup> Como la alianza entre General Motors, UGS, Sun Microsystems y EDS a favor de de futuras generaciones de ingenieros especializados en el diseño automotriz, que le permiten a GM una buena imagen en pro de la educación además de asegurar excelentes colaboradores posteriores.

## CAPÍTULO II

### LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS NACIONALES

Una breve referencia de qué son y cómo se diseñan y decretan las estrategias así como las políticas económicas, resulta del todo aconsejable para comprender las tácticas que las Empresas Transnacionales emplean para conjugar sus objetivos dentro de los intereses particulares de cada nación.

El estudio de esta simbiosis entre el interés nacional<sup>17</sup>-interés empresarial transnacional cubrirá los siguientes aspectos: primero se tratará de definir qué son y cómo debemos entender a las políticas económicas nacionales, seguido de ello habrá una referencia general de los procedimientos que siguen los países para la planeación, aprobación y ejecución de dichas políticas, y otra más sobre aquellos procesos a nivel internacional, para así abocarnos finalmente a los mecanismos de intervención que utilizan las ETN para lograr la asociación de intereses antes mencionada.

#### 2.1 Conceptualización de las políticas económicas nacionales

Una política es “un conjunto de decisiones que definen conductas y establecen metas y cursos de acción, así como medidas tomadas en su cumplimiento” (Hernández-Vela, 2002: 928-929). Existen diferentes clases de políticas pero las de tipo económico destacan por su variedad, la multiplicidad de actores involucrados y por la amplitud de sus efectos.

Una política económica nacional es un conjunto de disposiciones adoptadas por los poderes nacionales correspondientes con el objetivo de conseguir ciertos fines coyunturales y estructurales en la economía. Las políticas económicas pueden ser clasificadas de diversas maneras según sus fines y medidas, *Andrés Fernández* menciona varias categorizaciones de entre las cuales destaca la de Jané Solá, quien distingue tres tipos clases:

1. Políticas de ordenación. Tiene por objeto establecer y mantener el orden económico y las reglas de funcionamiento. Ejemplos de éstas son la nacionalización de empresas y la distribución de la renta, entre otras.

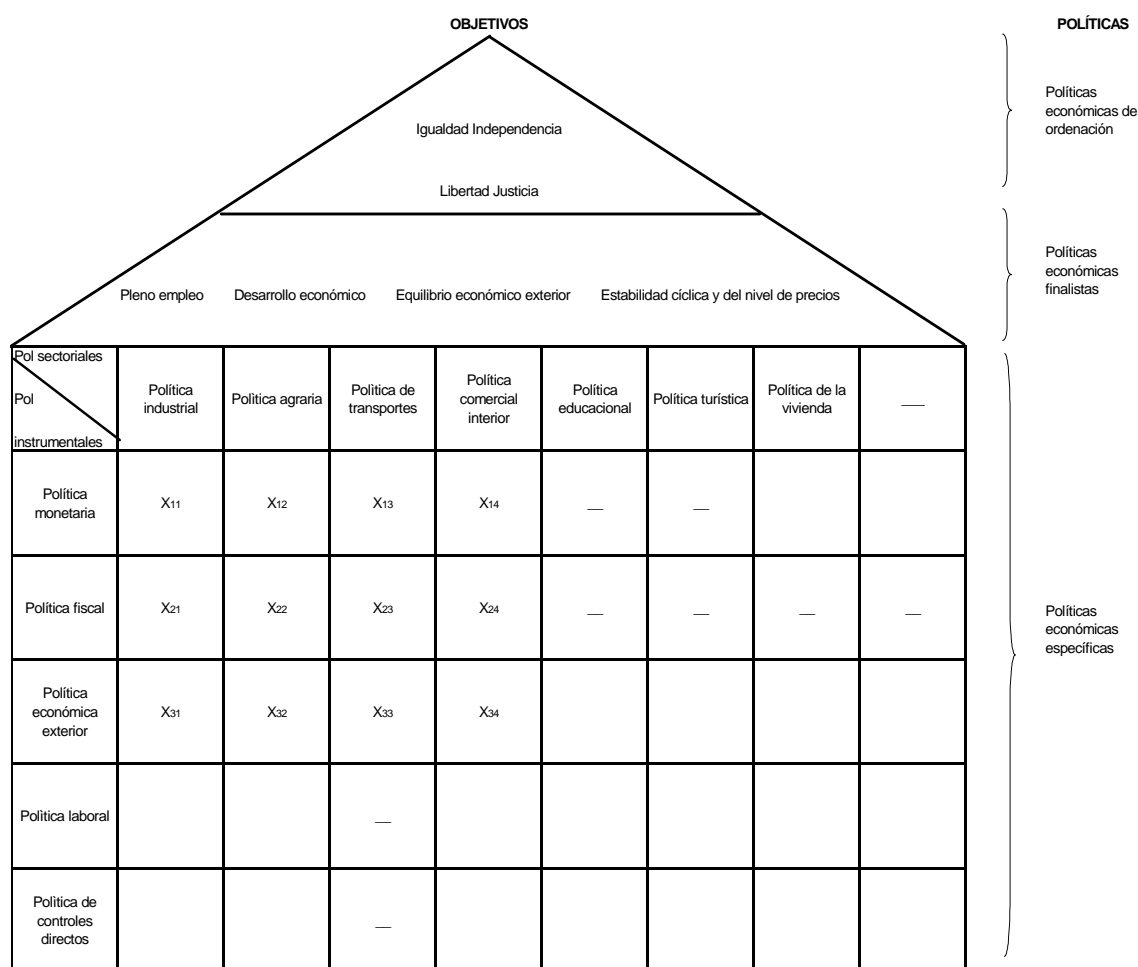
---

<sup>17</sup> Para *Silviu Brucan* el interés nacional debe entenderse como lo objetivamente necesario para el desarrollo independiente y autónomo del Estado, por medio del desarrollo, seguridad e integridad del mismo para lo cual se establecen ciertas políticas, entre otras, de corte económico.

2. Políticas finalistas. Aquellas que persiguen fines estrictamente económicos o que se articulan mediante formulaciones más económico-instrumentales que ético-políticas. Dentro de esta clasificación se encuentran la política de pleno empleo y la política de desarrollo económico.

3. Políticas específicas. Son el camino para el éxito de las políticas finalistas. Estas políticas se subdividen en sectoriales (industrial, agraria, comercial interior, entre otras) e instrumentales (monetaria, fiscal, comercial exterior, etc.). El cuadro 7, que muestra la clasificación de políticas económicas según Jané, ilustra cómo cada política instrumental incide en la sectorial y viceversa mediante un esquema de entramado.

**Cuadro 7**  
**Clasificación de Políticas Económicas**



Fuente: Fernández, *Políticas Económicas*, Esquema 2.2 pág 36



La importancia de las políticas instrumentales es comparativamente mayor a las demás para fines de nuestro análisis, ya que éstas “contienen los medios primarios, o parámetros de acción, de la política económica, es decir, aquellas variables sobre las que el *policy-maker* puede incidir directamente para modificarlas, en su intento por lograr los objetivos” (Fernández, 1999: 37). Respecto a este último punto, los objetivos, el mismo autor menciona que existen distintas metas dentro de la economía pura como el pleno empleo, estabilidad de los precios, distribución de la renta y riqueza, y seguridad de abastecimiento, por mencionar algunas; empero también hay una serie de fines no declarados tan variados como la fuente propia de los mismos, es decir, tan múltiple es el sector privado como numerosos son los objetivos ocultos de la política económica que, en principio, debiera responder a los intereses públicos y comunitarios, pero que reacciona, en función al sello de clase que caracteriza al Estado, ante los imperantes que el empresariado, sobre todo transnacional, dictamina.

Teóricamente las políticas públicas son decisiones que le corresponde tomar a las autoridades gubernamentales, sin embargo existen otras instancias no estatales involucradas en el procedimiento como es el caso del sector empresarial y más preciso el de **las Empresa Transnacionales que, según Susan Strange, no sólo son toleradas por el gobierno sino que de hecho son acogidas, legitimadas y autorizadas por éste.** Las mismas ETN pugnan por su participación en el procedimiento del diseño y el cumplimiento de políticas públicas al calificarla de moral, consejera y casi paternalista: el entrenador idóneo para los discípulos gubernamentales.

En el Sistema Internacional se halla otro tipo de “autoridad” no estatal, al menos no propiamente, y me refiero a instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o la Organización Mundial del Comercio, todas ellas vistas como un complemento muy reconocido de la autoridad del Estado, de modo que existe una simbiosis muy real entre la administración nacional y la administración internacional (Strange, 2003: 138), asociación que se concreta y materializa en la adopción de políticas públicas globales.

Así pues, vemos que los *decision makers* de las políticas económicas nacionales van más allá de las autoridades estatales, también se incluyen tanto a las Empresas Transnacionales como a sus aliados y voceros officiosos, las organizaciones internacionales.

Esto nos permite vislumbrar lo que en las siguientes páginas se analizará en torno a los mecanismos de influencia que dichas compañías ejercen en el diseño y ejecución de políticas públicas.

## **2.2 Creación de políticas económicas nacionales**

Las políticas económicas nacionales, obedeciendo un orden histórico y estricto del derecho, se habían diseñado desde dentro de cada país para fines de su misma prosperidad; habían sido las autoridades estatales, en las cuales recaía la obligación de decidir qué acciones realizar para la mejora del bienestar económico y social, quienes las planeaban e implementaban; habían sido los intereses nacionales los que prevalecían sobre cualquier otro interés privado o global. Sin embargo hoy en día tras la nueva ola de globalización y del neoliberalismo, iniciados en los ochenta, estas afirmaciones rayan en la incertidumbre o en falsedad.

Actualmente la mayoría de las políticas públicas son globales, se esbozan desde un marco más allá de las fronteras quedando éstas sólo como líneas topográficas sin mayor mérito político y mucho menos económico. Las políticas económicas nacionales responden ante la imperativa de menos Estado y más mercado, menos particularidades y más generalidades, se adoptan igualmente en Argentina que en Malí o Myanmar sin observar las peculiaridades de cada país, a lo sumo llegan a ser políticas regionales pero no exclusivas de cada nación.

### **2.2.1 A nivel nacional**

Para el progreso efectivo de cualquier Estado es necesario el establecimiento de instituciones, programas y mecanismos debidamente codificados que se encarguen del planteamiento, análisis, evaluación e instauración de políticas públicas. Existen varias estructuras a través de las cuales se pueden adoptar dichas políticas como, por ejemplo, leyes constitucionales, tratados internacionales y estrategias de instituciones especializadas. En las siguientes páginas analizaremos cada una de estas fuentes de políticas nacionales.

Según los preceptos del Estado de Derecho, el cual cimienta su estructura en una autoridad gubernamental regida por leyes y en la división de poderes, es el aparato estatal legislativo el que tiene la responsabilidad de establecer, reformar o derogar normas.

El poder legislativo de cada nación se personifica en un Parlamento, Congreso o Asamblea, dependiendo de cada país; y tiene dos funciones principales a su cargo: la representativa y, como su nombre lo indica, la legislativa. Sin embargo en esta última tarea el poder ejecutivo se encuentra también involucrado, de hecho en la mayoría de los Estados el procedimiento en general es similar:

- La propuesta de ley, reforma o invalidación puede provenir del ejecutivo, de algún miembro del legislativo o de cualquier ciudadano.
- El estudio y valoración le corresponde al Parlamento, pudiendo éste modificar algunos aspectos si así lo considera conveniente.
- La ratificación y promulgación son tarea del ejecutivo, pero éste también suele contar con el derecho de sugerir modificaciones, de negarse a decretar, o incluso de vetar leyes (como es en el caso de Francia y Uruguay).

Como se puede apreciar, en este procedimiento los asambleístas y el presidente o primer ministro son los estrictamente requeridos, por lo menos de manera oficial, para el establecimiento de leyes constitucionales que involucren políticas públicas económicas.

Los tratados internacionales son también considerados fuentes de Derecho, estos acuerdos suelen ser negociados y firmados por el ejecutivo, figurado por un presidente, primer ministro, o bien por otro funcionario público que acuda en su representación; pero le corresponde al Parlamento su respectiva aprobación y ratificación. Como en el caso anterior, son los actores del ejecutivo y del legislativo quienes confeccionan los estatutos estatales a seguir.

Por otro lado existen instituciones internas especializadas que delimitan políticas nacionales económicas sectoriales e instrumentales (las llamadas políticas específicas, en palabras de *Andrés Fernández*), entre las cuales se hallan los Bancos Nacionales, las Secretarías y departamentos concretos como es el caso de la Oficina de Políticas Públicas de la Presidencia de la República creadas en el 2001, para que fuese la “responsable directa de apoyar, facilitar y acompañar el diseño de políticas” (Sojo, 2001: 4); otro ejemplo, en el mismo país, es el Consejo Nacional de Infraestructura presidido por el jefe de la Oficina antes mencionada y compuesto por secretarios de Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Comunicaciones y Transportes, Energía, la Función Pública, Economía, y Medio Ambiente y Recursos Naturales; según Alberto Ortega Venzor, jefe de la Oficina de

Políticas Públicas de la Presidencia de la República y presidente del Consejo Nacional de Infraestructura, hasta el 2006 dicha institución fungió durante el sexenio de Vicente Fox, y “gracias a las propuestas del sector privado y público, [como una] instancia de consulta y debate para la formulación, ejecución y evaluación de los planes, programas y proyectos relacionados con la inversión y el desarrollo de infraestructura a cargo del Gobierno Federal, así como para evaluar las políticas públicas y la aplicación de los programas, proyectos y acciones gubernamentales, encaminados al fortalecimiento de la misma” (Sojo, 2002:4).

Ello nos da un panorama inicial de los actores involucrados en el diseño e instrumentación de políticas económicas nacionales, tan numerosos y diversos como los mismos procedimientos que cada uno sigue y que elevan aún más el potencial de participación por parte de agentes ajenos, llámense privados, en dichos procesos.

### **2.2.2 A nivel global**

Existen tan diferentes métodos como instituciones internacionales para diseñar, proponer, promover, recomendar y/o establecer políticas económicas para los distintos países, sobre todo para los que están en vías de desarrollo. En lo general, el objetivo declarado que persiguen estos organismos en participar durante dicho proceso se basa en el bienestar de las naciones, mientras que los fines no declarados varían dependiendo de las partes involucradas y de sus intereses específicos.

A continuación analizaremos algunos de esos organismos y las formas en que crean y logran imponer políticas públicas de corte económico. Comenzaremos con el Banco Mundial (BM), el cual se autodefine como una fuente de asistencia técnica y financiera creada en 1944 y que actualmente cuenta con 185 miembros<sup>18</sup>, el BM está formado principalmente por dos instituciones: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF). El primero centra sus actividades en los países de ingreso mediano y los países pobres con capacidad crediticia, mientras que la AIF ayuda a los países más pobres del mundo. Juntos ofrecen préstamos con intereses bajos, créditos sin intereses y donaciones a los países en desarrollo para proyectos de

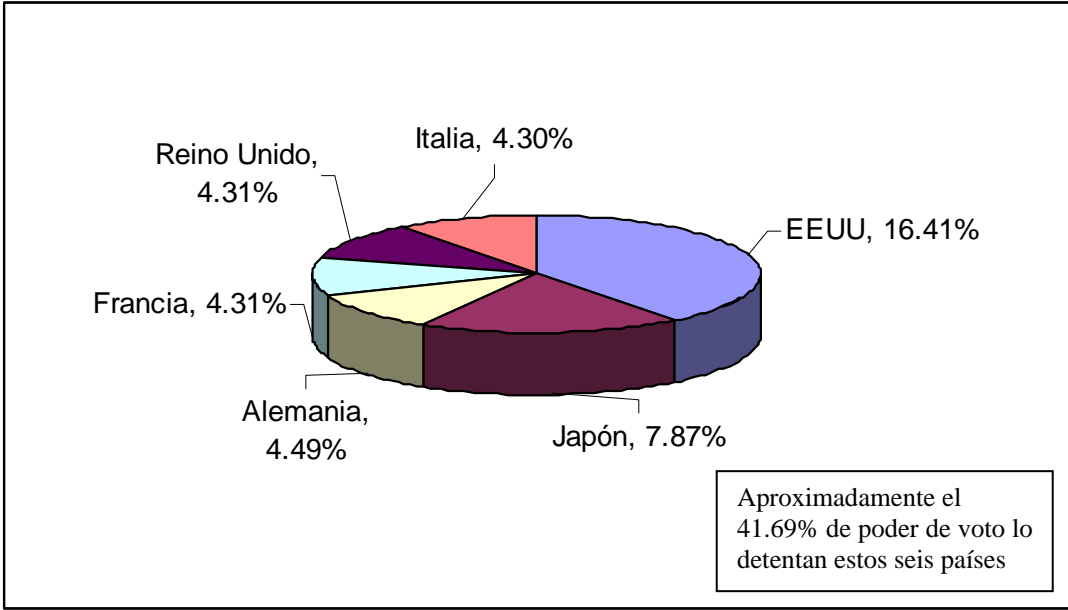
---

<sup>18</sup> México fue uno de los 44 miembros fundadores presente en la Conferencia de Bretton Woods

educación, salud, infraestructura, comunicaciones y muchas otras esferas a cambio de aceptar sus propuestas de políticas económicas.

Es importante señalar que a pesar de que el propio Banco Mundial afirma que su función recae en ofertar préstamos, créditos y hasta donaciones, el sistema de votos para la aprobación de los mismos, que está en función al numero de acciones que posee cada país en el Banco, mecanismo que permite una fuerte influencia y control por parte de países como EEUU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia que juntos suman prácticamente el 42% del poder de votos en el BIRD (Grafico 5).

**Grafico 5**  
**Poder de voto en el BIRF**  
**(Porcentaje del total de acciones)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial 2007.

Para que la resolución sea favorable a veces no basta con el voto a favor de los cinco miembros más importantes, ya que estos pueden también condicionar su aprobación en función de ciertos niveles económicos, políticos y sociales alcanzables a través de ciertas reformas o políticas económicas que los prestatarios deben implantar si desean obtener el préstamo o crédito.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) es un organismo que complementa al Banco Mundial, fue creado en 1944 y tiene como objetivos la promoción de la cooperación monetaria mundial, asegurar la estabilidad financiera, facilitar el comercio internacional y promover el crecimiento económico, así como otorgar financiamiento temporal a los países miembros que lo necesiten para superar problemas en su balanza de pagos.

El Fondo centra su estudio y evaluación en políticas macroeconómicas -como el presupuesto público, las tasas de interés, el crédito y el tipo de cambio-, y políticas financieras –regulación y supervisión bancarias y de otras entidades financieras- En este sentido su tarea recae en asesorar a los miembros en cuanto a las medidas más pertinentes para el control de la inflación y un mayor crecimiento económico; además de estimular a los países a adoptar medidas de política económica que sean pertinentes para tales fines.

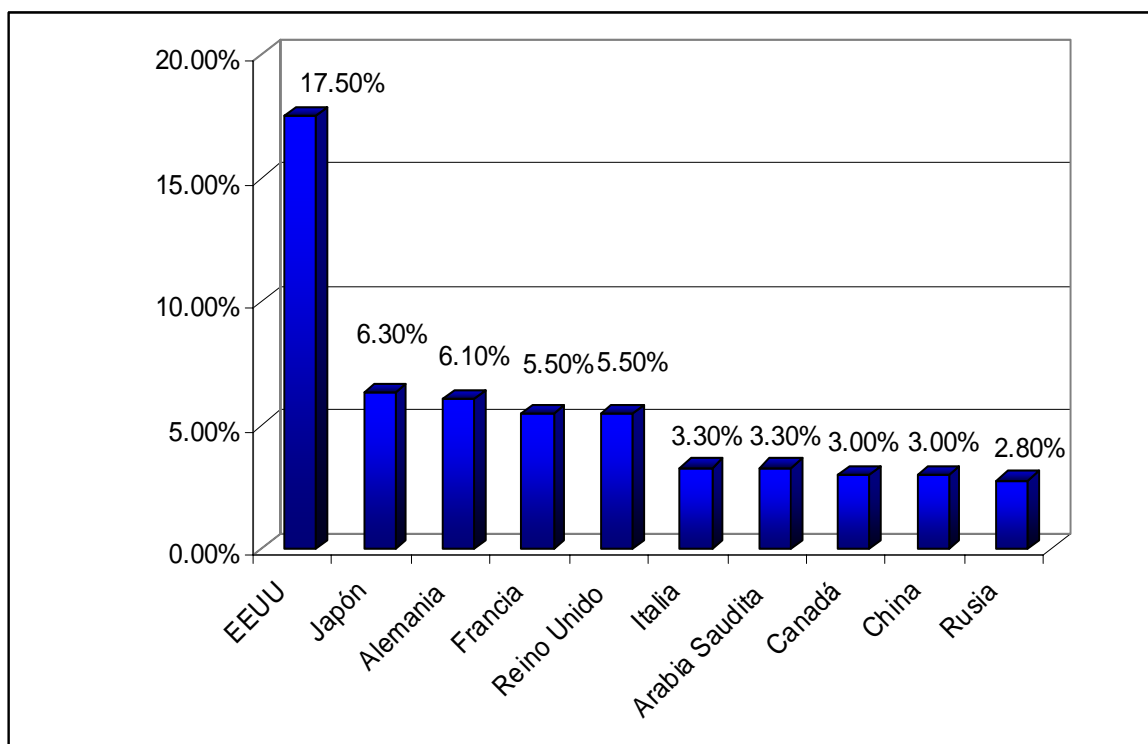
Al igual que en el Banco Mundial, en el FMI existe un sistema de votos ponderado: cuanto mayor es la cuota de un país en el FMI —determinada en términos generales por la magnitud de la economía— más peso tiene ese país en las decisiones de políticas económicas y en el otorgamiento de financiamiento (Gráfico 6).

Es importante destacar el principio de condicionalidad predominante dentro de las disposiciones del Convenio Constitutivo y de las políticas crediticias del FMI que deben cumplir los países miembros a los que se les proporciona soporte financiero, dicho principio va desde la generalidad de la cooperación con el Fondo hasta la elaboración de un plan cuantificado específico de política financiera (acuerdos de alta condicionalidad). Según explica *Hernández-Vela* éstos acuerdos deben contener, entre otros puntos, las medidas que se ejecutaran antes y durante el periodo del programa, por lo que si el FMI en su conjunto o alguno de sus miembros más importantes considera que alguna de las citadas medidas no cubre los requisitos, el país deberá *adaptarlas* para la resolución favorable de su apoyo financiero.

Como puede notarse, la condicionalidad del Fondo Monetario Internacional es uno de los mecanismos más viables para la implementación de políticas públicas globales. La necesidad de ayuda económica que requieren y solicitan la mayoría de los países en desarrollo, los hace vulnerables ante los imperantes de ésta institución financiera internacional. Además el BM y el FMI, por su sistema de votos, representan la alianza más

determinante entre las Empresas Transnacionales y los países hegemones para definir el rumbo del Sistema Internacional y de las economías nacionales.

**Gráfico 6**  
**Países miembros del FMI con las mayores cuotas**  
**(Porcentaje del total de las cuotas)**



Fuente: Guía del Fondo Monetario Internacional, 2004

Otro organismo que detenta una función básica en la promoción de políticas para los países es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), organismo creado en 1961 y que tiene por objetivo, según sus propias autoridades, el impulsar el crecimiento económico, promover al bienestar mediante la coordinación de políticas entre los países miembros, así como estimular y armonizar esfuerzos para el desarrollo de los demás países; dicho organismo lo conforman 30 países<sup>19</sup> para quienes, en palabras de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, representa un centro de investigación empírica y aplicada (también conocido como *think tank*<sup>20</sup>) para la

<sup>19</sup> México se convirtió en país miembro número 25 de la OCDE el 18 de mayo de 1994.

<sup>20</sup> “Los think tanks son organizaciones compuestas de intelectuales y analistas diversos, que reciben contratos o encargos (ya sea de organizaciones públicas o privadas), para analizar ideas y proyectos, y poner formas de

formulación de políticas destinadas a la promoción del desarrollo económico. Para tales fines la OCDE lleva a cabo tres actividades principales, la primera de ellas es que cuenta con un equipo de investigadores y analistas especializados que desarrollan ideas y planteamientos en materia de políticas públicas; la segunda es que reúne a funcionarios que toman decisiones sobre las políticas económicas nacionales de cada país para que intercambien ideas y experiencias con el objetivo de obtener conclusiones y recomendaciones sobre las políticas económicas que podrían implementar; finalmente el tercer y más importante de los mecanismos de la organización para propiciar la implantación de políticas públicas entre sus países miembros es la evaluación y presión entre pares la cual consiste en un proceso de revisión sistemática de la actuación de un gobierno por otros gobiernos, con el fin de “ayudarle a mejorar” (el elemento clave de esto es la confianza mutua entre los países y el deslinde de la competencia), seguido de lo cual los Estados refuerzan entre sí la conveniencia de ciertas políticas que puede manifestarse de diversas formas, como son las recomendaciones formales y diálogo informal, o bien la publicación de los resultados de los análisis, comparaciones y listado (ranking) de países (SRE, 2007).

Ciertamente el compromiso de seguir con las recomendaciones dadas por la OCDE no es formalmente obligatorio pues supone la buena fe de los participantes, además del apoyo económico y comercial entre los miembros.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), que entró en funciones a partir de 1995 en sustitución del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se ocupa de establecer normas fundamentales que rigen el comercio entre países, además los Estados realizan convenios comerciales y resuelven controversias existentes entre ellos. En el marco de la OMC los países miembros negocian y firman contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites acordados, empero más allá de impulsar los objetivos sociales y ambientales internos, la OMC busca apoyar, sobre todo a productores de bienes y servicios, a exportadores e importadores (OMC, 2007).

---

aplicación a las diferentes actividades gubernamentales y /o industriales” (Xifra, 1998: 71) Dentro de ellos se encuentran centro de investigación, universidades, y organizaciones internacionales especializadas.



Los acuerdos firmados en la OMC se rigen bajo principios que no siempre van acordes con las legislaciones internas o a las condiciones económicas del país en cuestión y, sin embargo, deben acatarse para poder estar dentro del grupo de los países que más comercian en el exterior. Por ejemplo, el principio de “comercio sin discriminaciones” se rige bajo dos ideas substanciales (i) el de nación más favorecida: igual trato para todos los demás, y (ii) trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros; este hecho es perjudicial para aquellas economías en desarrollo donde sus productores originarios apenas logran consolidarse en el mercado nacional y consecuentemente sólo unos cuantos son partícipes del comercio exterior; por lo que no se encuentran en una situación óptima para competir en su propio territorio con compañías extranjeras más consolidadas. Así mismo, bajo el principio de “comercio más libre” la OMC obliga a sus miembros, aunque de manera progresiva, a una liberalización comercial total.

Las decisiones y convenios establecidos dentro de la Organización Mundial de Comercio se dan con base al principio de equidad, lo cual se ve reflejado en el hecho de que el voto es igualitario para todos los miembros, sin embargo las Empresas Transnacionales tienen una influencia colosal en la formulación de las políticas de la OMC y ello no debe causar sorpresa alguna ya que la misma Organización ha declarado que su objetivo primordial es ayudar a las fuerzas productivas.

### **2.3 Influencia de las Empresas Transnacionales en el diseño y ejecución de políticas económicas nacionales**

El actual Sistema Internacional se encuentra en un estado mermado por (i) la inconsistencia entre los discursos políticos y lo ejecutado en la práctica, (ii) la falta de coordinación entre organismos internacionales que emiten recomendaciones encontradas a los mismos agentes<sup>21</sup>, (iii) el prevaleciente interés particular sobre el general, lo que provoca una falta de compromiso hacia la comunidad, y (iv) la desorganización en el control de procesos políticos y económicos. Aunque este último en realidad es sólo un desorden aparente puesto que el “proceso de globalización está bien atado y controlado por agentes concretos, entre

---

<sup>21</sup> Mientras que el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) exigen la adopción de ciertas políticas económicas que aceleren reformas estructurales como la liberalización económica o la disminución del gasto público; instituciones como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) declaran lo contrario.

los que destacan las grandes empresas [debido a que] su rol es sobre todo activo en la configuración de las nuevas reglas del juego y en la influencia del sistema político actual” (Verger, 2003:65).

Las ETN han construido, por medio de su enorme poder económico, un camino viable para la fijación de su elevado nivel de intervención y acción política. En nada es fortuito el que las políticas económicas públicas formuladas tanto a nivel nacional como internacional tengan detrás de sus decisiones un mismo agente de presión: las Empresas Transnacionales; y es que el hecho de que dichas compañías se coloquen como el principal actor político del SI es parte central de todo un engranaje que mantiene y renueva los mecanismos de dominación internacional.

Son numerables las razones por las cuales las ETN han conseguido un dinámico papel dentro del cosmos político, sin embargo se pueden compendiar en tres grandes causas expuestas por *Antoni Verger*:

- El ingente control que las ETN ejercen sobre sectores estratégicos, y su capacidad de transferir recursos a partir de una estrategia global, la cual escapa a los mecanismos teóricamente autorreguladores del mercado.
- La posibilidad que tienen de manejar recursos financieros superiores a los de la mayoría de los bancos nacionales.
- Las relaciones de presión directa que practican sobre los distintos espacios de toma de decisiones del sistema político en todos sus niveles.

El influjo que ejerce hoy en día la economía, tutelada por sus mayores representantes las ETN, hacia la política es evidente sobre todo en la relación tan estrecha que existe entre el Estado y el Mercado, entre políticos y empresarios, entre los intereses corporativos y las decisiones políticas, en suma entre el poder económico y el político.

Las Empresas Transnacionales tienen cada vez más un papel significativo en los procesos políticos de los países en que operan y en las organizaciones internacionales, las decisiones que toman los agentes públicos respaldan recurrentemente los intereses económicos de los primordiales particulares, observando así una conjugación de intereses públicos nacionales y privados transnacionales, que arroja como resultado el crecimiento y consolidación del mercado como un ente de poder a costa del detrimento del Estado no sólo como participe de la economía, sino también de su concepción soberana, ya que al ceder

ante la planeación e imperativos globales que van desde el establecimiento de objetivos de desarrollo hasta la definición de la política económica y de políticas públicas específicas. En este sentido, cada país se enfrenta y se conjuga al nuevo orden internacional caracterizado por una soberanía compartida impulsada por la lógica mercantil donde los países más desarrollados aparecen al frente y las organizaciones internacionales sirven como foros de discusión y decisión, pero sobre todo donde las ETN funcionan como los principales decisores y beneficiarios.

En los siguientes apartados se abordarán los componentes a través de los cuales las ETN presionan para hacer valer su opinión y asegurar sus intereses. Resulta un tanto difícil y hasta arbitraria la división de mecanismos de intervención nacional e internacional, ya que en general estos se repiten, empero dicha segmentación se ha tomado de forma convencional para poder asentar lo expuesto en ejemplos concretos.

### **2.3.1 Mecanismos de intervención a nivel nacional**

La expansión territorial de las Empresas Transnacionales, que en un principio sólo respondía a la búsqueda de nuevos mercados, ha evolucionado a tal grado que sus objetivos no recaen de manera única ni prioritaria en ese objetivo inicial. Ahora no son las ETN las que buscan nuevos mercados por los cuales competir, sino que son las economías nacionales quienes deben competir entre sí para obtener las mayores ventajas y resultar así lo suficientemente atractivas a las extranjeras.

Con base a ello, los países, sobre todo los que están en vías de desarrollo, adoptan políticas económicas que favorezcan, atraigan y convencan a los dueños de las empresas para invertir en ellos. Saber qué políticas tomar, cómo hacerlo, en qué momento y en qué medida no es una tarea exclusiva de los funcionarios públicos del país en cuestión, dichas respuestas son fruto de proyectos y disposiciones realizadas por los mismos empresarios que buscan, la mayoría de las veces de manera exitosa, influir en las decisiones públicas.

La manera en que los mencionados agentes privados llegan a intervenir en el proceso de toma de decisiones de políticas económicas nacionales constituye todo un “arte” de maniobras bien estructuradas que merece un análisis serio y detallado.

Una de las estrategias más practicadas y con resultados más tangibles es el soborno, definido como el hecho por medio del cual una persona le ofrece a otra cierta remuneración

o regalo para que esta última incumpla con sus deberes favoreciendo a la primera. El soborno hacia agentes o funcionarios públicos es cada vez más una práctica generalizada en el mundo, y es una manifestación más de la corrupción. Según declaraciones hechas en el 2003 por el director para Gobernabilidad Global y Capacidad del Banco Mundial, Daniel Kaufmann, como producto de la corrupción circulan en el mundo más de un billón y medio de dólares, lo que equivale al 5% del PIB mundial (BBC, 2003). Dentro de esa cantidad se encuentran los 80,000 millones que, en estimado, las ETN destinan a los sobornos.

De acuerdo a los informes globales de 2005 y 2006 de Transparencia Internacional (TI)<sup>22</sup>, los corruptores potenciales y reales más significativos son las grandes compañías por los intereses económicos que persiguen, el sector más susceptible a recibir propuestas de soborno por parte de empresarios a funcionarios públicos es el de construcción ya que muchos proyectos se ven obstaculizados o rechazados por normas que regulan el mantenimiento del medio ambiente y la seguridad de la sociedad.

Transparencia Internacional hace una evaluación anual de los países más corruptos, los sectores mayoritariamente corrompidos, los actores involucrados y los montos abarcados. En el informe de 2006 se aprecia que los Estados con mayor índice de corrupción son aquellos donde el orden político se encuentra en constante desequilibrio y por lo tanto sus leyes internas son más susceptibles de quebrantar, entre dichas naciones están Haití, Myanmar, Irak, Republica Democrática del Congo y Chad. Mientras que países como Finlandia, Islandia y Nueva Zelanda se colocan como los menos corruptos.

Como se puede apreciar, los países en vías de desarrollo son los más afectados por la corrupción, su inestabilidad económica así como política se traduce en un sistema público deleznable, fácil de evadir, violar o comprar. Resulta alarmante que los compromisos gubernamentales y decisiones oficiales de muchos países no se tomen con base al bienestar político, económico y social de su población, puesto que ahora las disposiciones finales de los gobiernos más bien se fundamenten en la cantidad de dinero que los funcionarios públicos reciben para favorecer intereses particulares.

El soborno es pues, uno de los mecanismos más utilizados por las Empresas Transnacionales para interferir en fallos estatales, esto lo sustenta el hecho de que una de

---

<sup>22</sup> Organización no gubernamental que desde 1993 lidera la lucha contra la corrupción en el mundo. Tiene una Secretaría Internacional en Berlín, Alemania, y oficinas en más de 90 países, entre ellos México.

las instancias más vulnerables a la corrupción es aquella en la cual recae el mayor peso para la formulación y aprobación de leyes y políticas nacionales: los parlamentos legislativos (Gráfico 7).

Algunos ejemplos sobre cómo las Empresas Transnacionales han empleado el soborno como medio para conseguir sus objetivos, son los siguientes:

- En Lesotho varios fiscales han declarado que fueron sobornados por IMPREGILO, de Italia; Acres International, canadiense; Lahmeyer, alemana; y Spie Batignolles, de Francia, para permitirles la construcción de una planta hidroeléctrica de 8,000 millones de dólares. Su confesión se debió a que las empresas no han cumplido con la remuneración ofrecida.
- En Filipinas, la empresa Westinghouse, que construyó una planta nuclear con un valor de más de 2,000 millones de dólares y con un alto riesgo de contaminación, aceptó haber pagado una magna comisión de 17 millones para su aprobación<sup>23</sup>.
- En Costa Rica hay una investigación exhaustiva sobre el pago ilícito a funcionarios del Instituto Costarricense de Electricidad por parte de la empresa Alcatel para que ésta ganara licitaciones y contratos.

Por otro lado un informe de The Corner House<sup>24</sup>, “*Exportación de la corrupción: privatizaciones, multinacionales y soborno*”, sostiene que varias ETN han dado sobornos a altos funcionarios de sus países para que impulsen las privatizaciones y políticas neoliberales en países en desarrollo.

Otro mecanismo que utilizan las ETN para influir en políticas públicas es la contratación de agencias de relaciones públicas. Estas empresas especializadas se dan a la tarea del espionaje industrial, infiltración en movimientos sociales, creación y penetración de noticias, promoción e invención de campañas populares y de movilización social, entre otras acciones (Verger, 2003:60).

Las propias agencias de relaciones públicas como Mike Malik, MBD, Ketchum y Burson-Marsteller, han reconocido como uno de sus principales objetivos la dirección y promoción discrecional de nuevas políticas gubernamentales o reformas en ellas. Estas

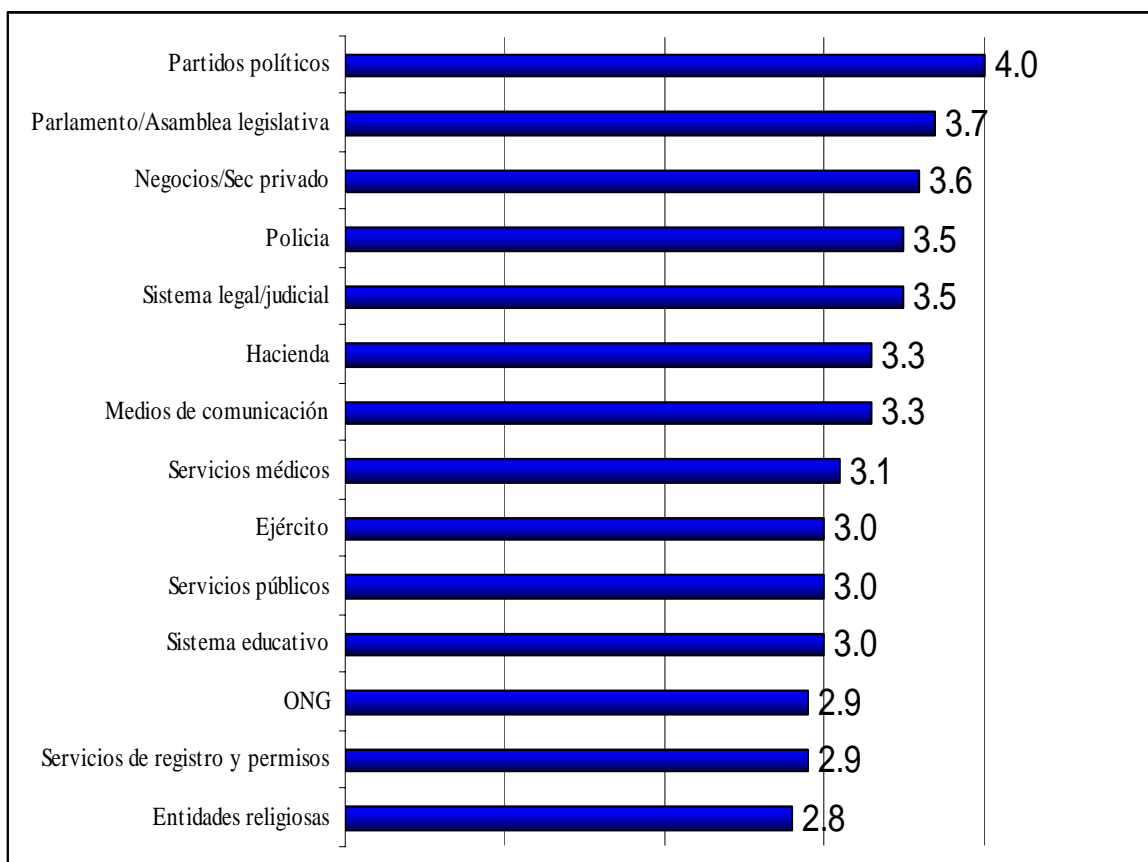
---

<sup>23</sup> En algunos países el soborno no siempre transgrede la legalidad, varios países han legalizado el soborno eufemísticamente llamándole “comisión” o “gastos comerciales excepcionales” (Verger, 2003: 45).

<sup>24</sup> Organización no gubernamental con sede en Reino Unido dedicada a la investigación sobre los principales temas vinculados al desarrollo.

agencias incentivan, desarticulan o desvirtúan movimientos populares para transmitir a los legisladores y demás funcionarios una “supuesta” opinión pública y con base a ello influir en las decisiones políticas.

**Gráfico 7**  
**Sectores e instituciones más afectados por la corrupción en todo el mundo**  
**(1= nada corrupto... 5= muy corruptos, puntuación media)**



Fuente: Barómetro Global de la Corrupción de *Transparencia Internacional* de 2006, Gráfico 6, pag 15

Un ejemplo del peso de las relaciones públicas presentado por *Antoni Verger* es la exposición de la ruta política de los alimentos transgénicos en Estados Unidos. En fechas recientes, MBD, contratada por Monsanto, Phill Morris, Dupont y Shell, impidieron que se publicara una revista que reseñaba lo perjudicial y dañino de dichos comestibles, con ello lograba que la población siguiera consumiendo sus productos y que el gobierno no impusiera un control estricto sobre la producción y distribución de los mismos.

Otro caso que muestra la función de las relaciones públicas se presentó en América Latina por parte de Syngenta y Monsanto para promover la adopción y aprobación de los cultivos transgénicos, los cuales fueron presentados durante la campaña como benéficos al medio ambiente y depositarios de la seguridad alimentaria.

La responsabilidad social como mecanismo de incidencia política es un concepto relativamente novedoso en términos temporales, aunque la buena imagen de la compañía y de sus productos siempre ha sido determinante para lograr el apoyo de los consumidores y de la clase política. La figura de la Empresa Socialmente Responsable está basada en acciones, como su nombre lo indica, que reflejen el compromiso de la compañía hacia la colectividad en los rubros de calidad de vida en la empresa, principios del pacto mundial (derechos humanos, condiciones laborales, medio ambiente, transparencia y anti-corrupción), cuidado y preservación del medio ambiente, y vinculación de la empresa con la comunidad (CEMEFI, 2006).

La responsabilidad social corporativa permite en teoría que haya una mayor cohesión social al brindar beneficios tanto a la empresa como a los trabajadores y al resto de la comunidad, los departamentos y fundaciones que las empresas han establecido para ello así lo respaldan. En Costa Rica, por ejemplo, Pfizer ha logrado una mayor inclusión social de los discapacitados por medio del programa “Alianzas Pfizer ¡Por el amor a la vida!”, el cual contempla acciones como la donación de medicamentos y equipo médico, así como la contratación de este tipo de personas. Sin embargo las acciones de Pfizer, más propagandistas que efectivas, no sólo persigue fines éticos y morales que le permitan mostrarse como una empresa solidaria y comprometida, también busca un beneficio económico, como la alza en ventas de sus productos con “calidad social”, y uno político, como la participación discreta o anónima en la planeación, formulación y aprobación de políticas económicas nacionales. De hecho Pfizer participa en algunas organizaciones de países latinoamericanos, como la Unidad de Políticas Públicas de Venezuela, que tienen la finalidad de investigar, evaluar y proponer proyectos de mejora en políticas públicas del sector salud, y por supuesto que muchas de sus iniciativas dan pie a una mayor participación del sector privado.

Un mecanismo ampliamente utilizado por las ETN para incidir en las políticas públicas, que les brinda mayor seguridad de su injerencia, es el apoyo económico a los

candidatos a funcionarios públicos que consideran más convenientes para sus intereses. Las ingentes aportaciones monetarias que los empresarios inyectan a los partidos políticos o directamente a las campañas, permiten que las grandes corporaciones tengan cada vez más participación no sólo en los asuntos electorales, sino posteriormente en la casa pública.

Los procesos y regulaciones que dictaminan la vida electoral y partidista es diversa de un país a otro, sin embargo en todos los Estados existe la posibilidad de transgredir el financiamiento legítimo e incluso legal de dichos asuntos.

Por ejemplo, Helmut Kohl, canciller alemán de 1982 a 1998 y director del partido político Unión Demócrata Cristiana (UDC) entre 1973 y 1998, fue objeto de investigaciones políticas así como jurídicas tras un escándalo iniciado en 1998 por el financiamiento ilegal de su partido durante los años de su dirección. La investigación arrojó, entre otras fuentes injustificadas, la aportación por 300,000 euros de Leo Kirch, dueño de un canal privado de televisión, a la UDC. Este caso refleja muy bien lo provechoso que resulta para las compañías invertir en partidos y candidatos ya que Leo Kirch se ha convertido en uno de los empresarios más importantes de Alemania gracias a las reformas impulsadas por el excanciller durante la década de los ochenta.

Un caso más es el de George W. Bush, actual presidente reelecto de EEUU, quien en el 2000 recibió grandes aportaciones económicas en su carrera por la presidencia. De hecho, de entre las diversas fuentes de financiamiento para su campaña, Bush recibió más de 100 millones de dólares por medio de aportaciones individuales y privadas, más casi 3 millones provenientes de los Comités de Acción Política, una vía extra en la que las ETN dan una fuerte aportación (Gráfico8).

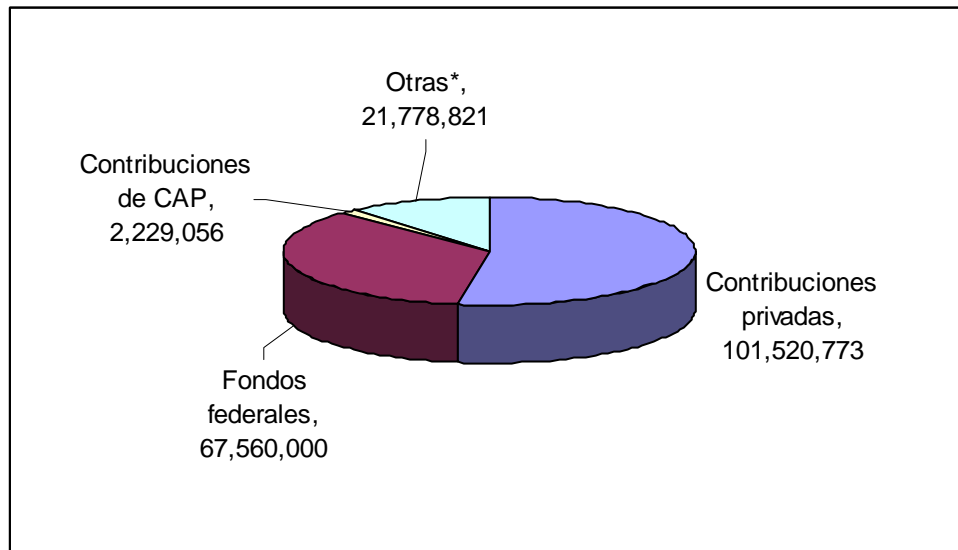
Las aportaciones económicas que las Empresas Transnacionales dan a sus partidos o candidatos predilectos no es de ninguna manera ni desinteresada ni altruista, por lo tanto su inversión debe verse compensada de alguna manera por el victorioso senador, gobernador o presidente. Compromiso que cumplió Helmut Kohl al impulsar la privatización parcial de la empresa de telecomunicaciones, reforma con la cual se vio beneficiado Leo Kirch; o bien George W. Bush al negarse a firmar el Acuerdo de Kyoto<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> La posición del gobierno estadounidense se reiteró, una vez más, durante la última reunión del G-8 en Alemania celebrado en junio de 2007. En la cumbre los países más industrializados reconocieron la necesidad de reducir y controlar sus emisiones de gases tóxicos, empero, por oposición de Estados Unidos, no establecieron acuerdos concretos sobre los límites de dichas emisiones contaminantes.



**Gráfico 8**  
**Fuentes de financiamiento para la campaña de George W. Bush en el 2000**  
**(En millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de *opensecrets.org*, 2007

\*Otras. Incluye préstamos del extranjero, intereses de la contabilidad bancaria de la campaña

Otra forma en la que las ETN intervienen en la elección de gobernantes es por medio de la “amenaza” del retiro de su inversión si algún candidato o partido político ajeno a sus fines y con reales o supuestas intenciones de impulsar políticas que no les convengan gana las elecciones.

El *lobby*, también conocido como cuarto de al lado o salón de espera, son grupos empresariales de presión política que trabajan activamente con el objetivo de modelar las políticas nacionales e internacionales en función de sus fines (Verger, 2003: 68). Los *lobbies* suelen formarse por exmandatarios de alto rango, expertos financieros, especialistas en relaciones públicas así como empresarios, y aunque no tienen una participación directa en la vida política si se allegan o acuerdan cierta complicidad con partidos o funcionarios que defiendan y representen ocultamente sus intereses.

Las funciones de estas agencias son la elaboración puntual de expedientes empresariales y de sus intereses, poner a disposición del cliente el conjunto de sus relaciones, asegurar una actividad de vigilancia y seguimiento legislativo o reglamentario respecto a las decisiones públicas que puedan afectar a sus clientes e incidir para que estas últimas beneficien a los empresarios que representan.

Con el objetivo mencionado, los *lobbies* internacionales (de los cuales hablaremos en el siguiente punto) se ubican cerca de los centros de poder y de decisión más importantes como Washington DC o Ginebra, ciudades sede de importantes organizaciones internacionales. De igual manera a nivel nacional se sitúan en las calles aledañas a los parlamentos. Como ejemplo de ello está el Club de Exportadores e Inversores Español, un *lobby* que se define a sí mismo como el defensor de intereses empresariales ante el reto de la internacionalización de su actividad, mantiene contacto con la administración española y la presiona para conseguir que establezca políticas que fomenten las exportaciones.

Finalmente, otro de los mecanismos internos a los que más recurren las ETN para incidir en las políticas económicas nacionales son las “puertas giratorias”, es decir, el movimiento que se da cuando un alto funcionario público deja de serlo para laborar en el sector privado y viceversa. El objetivo de esto es que las empresas contratan a personas que tienen ciertos conocimientos y estatus para así aprovechar su acceso a información confidencial o clasificada y contactos, o bien promueven a sus trabajadores para ocupar un importante cargo en el sector público y con ello respaldar sus intereses en las decisiones gubernamentales.

Existen varios casos de puertas giratorias en el mundo como el vicepresidente de Estados Unidos, Dick Cheney, quien hace unos diez años presidía a la compañía Halliburton, primera contratista en la reconstrucción de Irak. Otro caso es el de Jaime Estévez, quien después de ser diputado del Congreso Nacional de Chile, fue director de Provida, una administradora de fondos de pensiones que forma parte de las acciones de Quiñenco, consorcio empresarial del Grupo Luksic, posteriormente en el año 2000 regresa al sector público como presidente del Banco de Estado y otorga a Lukzic un préstamo por 130 millones de dólares, lo que le permitió a dicho grupo una ventajosa capitalización y apropiación mayor de la banca privada. También podemos mencionar a Silvio Berlusconi, un importante empresario en el mundo de la comunicación televisiva y escrita, quien durante su mandato como Primer Ministro de Italia en el periodo comprendido de 2001 a 2006, propuso varias reformas y proyectos de ley que incentivarán su capital empresarial como la reducción de impuestos y otros incentivos fiscales a empresas, y la liberalización del despido.

Como podemos observar, las Empresas Transnacionales, como agentes del Sistema Internacional, son sumamente ágiles y eficaces en sus acciones emprendidas a fin de lograr sus objetivos. Los medios son diversos, pero todos ellos muy bien planeados y desarrollados, el alcance público nacional que ejercen dichas empresas no sólo llega al manejo del mercado, sino también de la vida política y concretamente del direccionamiento de las políticas públicas.

### **2.3.2 Mecanismos de intervención a nivel global**

El territorio en el que se desenvuelven las Empresas Transnacionales es sólo uno: el mundo entero. Ellas no ven en el globo una división estricta de Estados, las fronteras son sólo divisiones históricas e imaginarias en la vida económico-empresarial, líneas de segmentación sin mayor relevancia que la estructuración de su comercio pues en cualquier país la economía es determinante para la vida de la población y el capital privado es su mejor postor.

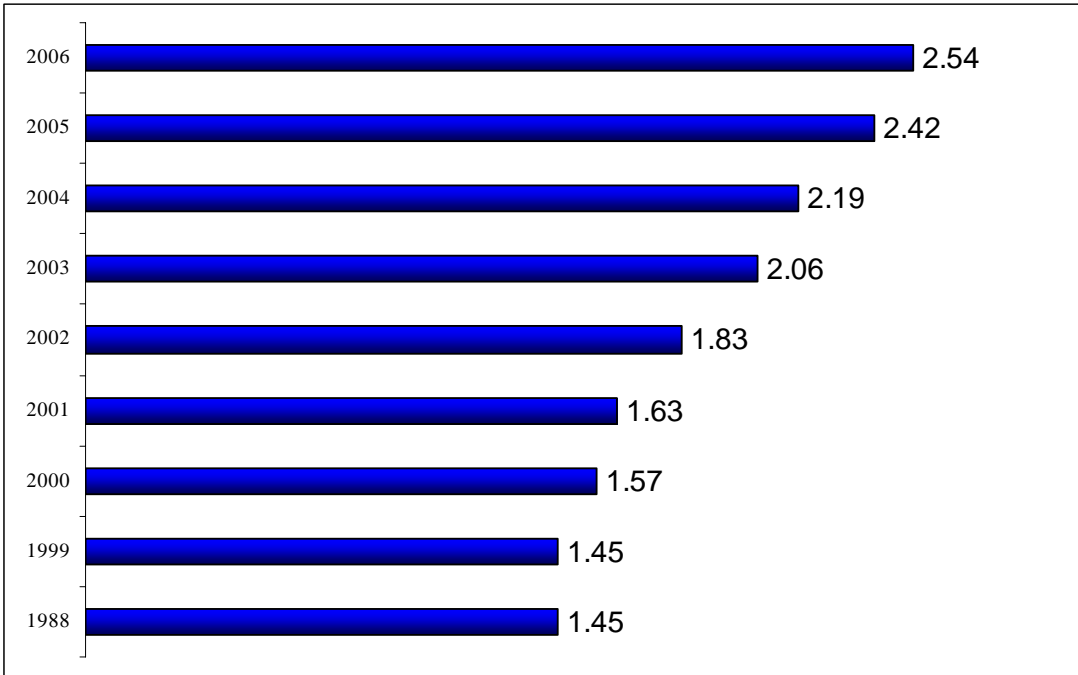
Las ETN se han colocado como los sujetos más contundentes del Sistema Internacional, sus deseos prevalecen sobre cualquier otro objetivo nacional o mundial, su trascendencia se extiende con la facilidad que el cefalópodo mueve sus tentáculos en el mar, las grandes corporaciones definen hoy el futuro político y económico próximo por medio de sus bien practicados mecanismos de persuasión y control.

Las estrategias y tácticas concretas que las ETN utilizan en el entorno internacional es similar a las ya señaladas en el contexto nacional, sin embargo los escenarios y detalles son distintos aunque igual o mayormente virtuosos para sus intereses.

En el caso del *lobbying*, éste es un fenómeno de gran tamaño y éxito pues se afirma que tan sólo en Washington, de las 200 ETN más importantes del mundo, 94 tienen oficinas con el objeto de “establecer relaciones gubernamentales” (Verger, 2003:68). Existen múltiples empresas dedicadas al *lobbying*, sus actividades de cabildeo dependen de que tan involucrado esté, en ese momento, el gobierno en sus intereses y en qué sentido se esté desempeñando. En Estados Unidos, donde se ubican las organizaciones financieras internacionales más importantes y cuna del mayor número de ETN, se invierte mucho dinero en dicha actividad, tan sólo en el 2006 se registraron 2.54 miles de millones de

dólares utilizados en *lobbying*, cifra que ha registrado un constante y sostenido aumento desde la década pasada (Gráfico 9).

**Gráfico 9**  
**Gasto en *lobbies* estadounidenses**  
**(En miles de millones de dólares)**



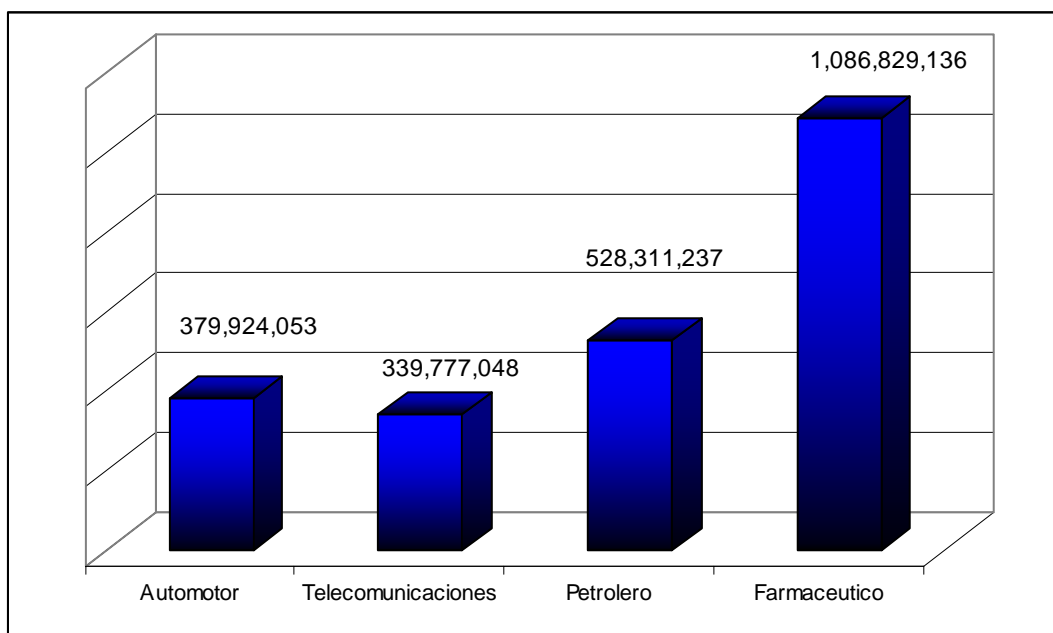
Fuente: *opensecrets.org*, 2007

La impresionante cantidad que destinan las empresas a los *lobbies* va en aumento cada año debido a lo determinante que se ha convertido esta figura para incidir en asuntos públicos que no perjudiquen y que fortalezcan las metas particulares de los grandes consorcios.

Las ETN cubren los pasajes políticos para asegurar que en cada foro, convención, reunión y cumbre internacional sus intereses sean custodiados y promovidos. De tal suerte que resulta lógico el que las cuatro industrias predominantes de las 100 ETN más significativas, formen parte de los diez sectores que más invierten en *lobbying*, aunque es importante destacar que no es un paralelismo estricto ya que, de entre los diez mencionados, el farmacéutico (cuarto en presencia de las 100 ETN) es el que gasta mayor cantidad de dinero en el cabildeo debido a los intereses dentro de la protección a la

propiedad intelectual así como de sus patentes y marcas, además del destino de recursos públicos a la investigación en el sector (Gráfico 10).

**Gráfico 10**  
**Gasto de algunos sectores en *lobbying* estadounidense**  
**(En millones de dólares)**



Fuente :Elaboración propia con datos de *opensecrets.org*, 2007

Los *lobbies* empresariales más destacados se ubican en zonas vecinas a las sedes de importantes organismos como es el caso de la ciudad de Washington, donde se encuentran el BM y el FMI; Ginebra, centro de la OMC; y París, de la OCDE.

Algunas *lobbies* tratan de influir de manera individual y secreta en los funcionarios de alto rango, pero en otras ocasiones los *lobbies* participan abiertamente como “consejeros” de los funcionarios o comisiones gubernamentales, tratando así de legitimar su relación al mismo tiempo que consiguen sus objetivos particulares. El European Round Table of Industrilists (ERT), es ejemplo de un *lobby* mentor de los legisladores europeos.

El ERT se creó en 1983 y reúne a los 47 máximos dirigentes empresariales como Jorma Ollila, presidente de Nokia; John Elkan, vicepresidente de Fiat; Lief Johansson, presidente de Volvo; Lois Schweider, presidente de Renault; entre otros. La función principal de ERT es vigilar el bienestar económico y comercial de las empresas que lo

conforman, para lo cual diseña recomendaciones de políticas a la Unión Europea a través de las cuales ha logrado incidir en asuntos relativos a desregulaciones, liberalizaciones, el plan de redes transeuropeo y la adopción de la moneda única europea.

Un caso de *lobby* poderoso que va más allá de lo regional es el Comité de Propiedad Intelectual, el cual ha influido notoriamente en los asuntos de la OMC, logrando que a las empresas se les otorgue el derecho de propiedad intelectual por medio de los Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS).

Una institución muy relacionada a los *lobbies* son los *think tanks* que a pesar de no tener el objetivo de llevar a cabo cabildeos, juegan un importante papel en el mundo de la política por el tipo de investigaciones y estudios que realizan, además del tipo de integrantes que los conforman (exfuncionarios, intelectuales, articulistas). Estos grupos a veces son sometidos a presiones por parte de lobbies o directamente por empresas que los financian puesto que sus análisis y resultados suelen tener un peso legítimo en recomendaciones políticas. De tal forma que los *think tanks* pueden servir como intermediarios entre los lobbistas y los *decition makers*.

A pesar de que el *lobbying* ha brindado buenos resultados para los fines empresariales, las ETN no siempre se manejan de manera indirecta ante los políticos, de hecho es cada vez más recurrente ver que las grandes compañías se expresan a favor de ciertas políticas globales y las impulsan por diversos organizaciones internacionales como la OCDE, la OMC y el Foro Económico Mundial, mostrando un estrecho entrelazamiento de sus estrategias.

El Foro Económico Mundial, celebrado cada año desde 1970, no es un organismo de decisiones de manera formal, sin embargo entre sus objetivos y actividades está el intercambio de ideas y experiencias entre las compañías privadas más importantes del globo y algunos Estados, establecer el rumbo de los negocios y abrir un espacio donde los dos sectores puedan discutir o negociar. La presencia de las 1,000 mayores empresas indudablemente funge como una especie de muro deslizante para que los funcionarios públicos se vean tentados, intimidados y/o comprometidos con sus designios.

El Foro tiene la capacidad de cerrar negociaciones, de fincar las bases para acuerdos multilaterales, de poner en marcha instrumentos o instituciones que impulsen crecimiento

corporativo, y de diseñar políticas públicas:

- Durante el Foro de 1997, el presidente de la Comisión Europea declaró los inapelables términos que en cuanto al déficit público los países miembros de la Unión Europea debían cubrir para que el euro circulara en ellos; evidentemente dichas condiciones también eran convenientes para las inversiones de las ETN.
- En el mismo Foro, el Secretario de Naciones Unidas invitó a los líderes empresariales a trabajar en conjunto con los departamentos, fondos y programas de la ONU; acontecimiento que le abría más espacios de influencia al sector privado.
- Un fin de semana antes de que iniciara el Foro Económico Mundial del 2001, se reunieron más de 20 dirigentes empresariales con el fin de acordar los nuevos lineamientos con los que se enfrentarían a las fuertes críticas de su movimiento globalizador y a la pobreza generada, llegando a la conclusión de aumentar su responsabilidad social y comprometiendo al Estado a reforzar la infraestructura, por medio de la cual su ayuda sería mejor distribuida; además de que logística comercial se optimizaría, claro.
- También en el 2001, la presidenta de Hewlett Packard y co-directora del Foro, Carleton Carly Fiorina, declaró la ingente necesidad de que todos los países debían eliminar las barreras arancelarias y políticas proteccionistas, ya que éstas pronto no tendrían ningún significado.
- Las reuniones del Foro en 2003 se centraron en la apertura comercial y financiera iraquí, donde los empresarios veían oportunidades de negocio prósperas.
- En el Foro Económico Mundial de 2006 se estableció el tope mínimo para el precio del petróleo en 40 dólares.
- De igual forma, el Foro dictamina la guía político-económica de los países por medio de sus estudios, evaluaciones y recomendaciones o bien a través de sus discursos como en el caso de México durante el Foro de 2006 ya que, en palabras del director ejecutivo Ged Davis, éste país “[...] necesita abrir más su economía al mundo y realizar reformas estructurales, para ser más competitivo, [además se añadió] que las políticas de libre mercado y mejores instituciones para atender problemas internos seguirán siendo la mejor fórmula para ello. (SEDESOL, 2006)

En realidad el peso político-económico de Foro Económico Mundial va mucho más allá de ser sólo un centro de discusión, las negociaciones que se realizan a puerta cerrada e incluso los debates abiertos son determinantes para el destino económico mundial y las vías que nos guían a él. Perentoriamente los intereses de las grandes corporaciones son los que diseñan la estructura internacional actual no sólo económico-comercial y financiera sino también política y social, su poder de decisión es visible y sigue en aumento en cada organización donde sus intereses se involucran.

En el presente contexto la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) tiene un papel crucial en el establecimiento de políticas económicas globales que benefician a las Empresas Transnacionales.

La OCDE ha incidido fuertemente en la adopción de políticas públicas de sus países miembros y hasta de los que no lo son, ya que ahora son parte fundamental de una estrategia de desarrollo global, que no sólo busca el crecimiento y bienestar de una nación particular, sino que su objetivo final se ha profundizado a tal grado que trata de conseguir el desarrollo igualitario de todo el globo terráqueo. Aunque dicha estrategia pareciera ser muy pretenciosa brinda a los países, sobre todo a los que están en vías de desarrollo, un aliento más para creer que este último concepto en realidad es una fase alcanzable y tangible, por lo tanto legitima las políticas económicas que la OCDE sugiere para el desarrollo económico mundial.

La relevancia de esta Organización es tal en la esfera internacional económica que sus propuestas son aceptadas por los gobiernos locales prácticamente sin ningún cuestionamiento. La OCDE impulsa como medidas de primer orden la flexibilidad económica, la liberalización comercial y financiera, el control de la inflación, y una política cambiaria estable. Todas ellas favorables para el fortalecimiento del sector privado, el intercambio internacional de bienes y servicios, el deslizamiento de capitales, la estabilidad en los mercados financieros, es decir, políticas económicas benéficas para el crecimiento del imperio corporativo transnacional.

Una de las propuestas de la OCDE que refleja con mayor claridad quién está detrás de ella es al Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), dicho acuerdo comenzó a planearse de manera secreta en los vestíbulos de la Organización a finales de los ochenta y las negociaciones oficiales se estuvieron desarrollando durante la pasada década hasta que



en 1998 las intenciones del acuerdo salieron a la luz pública provocando manifestaciones mundiales en contra de su aprobación. El AMI establecía una nueva organización internacional en la que los Estados y Empresas tenían el mismo peso político ya que entre sus artículos se hallaban la no restricción a la inversión privada (siendo ésta todo lo poseído por el inversor), así como la anulación de cualquier condición en cuanto a los requisitos de ejecución, lo cual se lograría por medio de “normas elevadas de liberalización de regímenes de inversiones y protección de las inversiones” (OCDE, 1997); se otorgaba un trato exactamente igual para empresas extranjeras y nacionales; además, de no cumplir con estos principios, la empresa podría demandar al país anfitrión.

El proyecto del AMI fue impulsado y diseñado por las Empresas Transnacionales, prueba de ello es que la posición oficial de la Comisión Europea a favor del Acuerdo, se debió a la influencia que la Red de Inversores, un *lobby* que representaba a 50 de las mayores ETN europeas (Verger, 2003: 70). La eficacia que tienen estas empresas para conseguir sus fines avanza sigilosamente de peldaño en peldaño hasta llegar a los máximos dirigente políticos del Sistema Internacional hasta el punto en el que los dirigentes políticos y económicos se fusionan para dejar como alto regente a las grandes compañías.

Debido a las protestas de distintas ONG y de la sociedad civil en general, las negociaciones del AMI cesaron pero no se abandonó por completo el proyecto, las ETN siguen presionando para que se retome la esquematización y aprobación del Acuerdo, y los Estados sólo esperan un contexto más propicio para cumplir su compromiso con las transnacionales.

El caso del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones, a pesar de que aún no se ha concretado, ejemplifica muy bien qué tan influyentes son las ETN en el seno de la OCDE. Ahora bien, también existen varios ejemplos que nos muestran cómo sus deseos son aceptados e impuestos a la Organización.

Las declaraciones y estudios de la OCDE señalan que el comercio internacional, la inversión extranjera directa, y el movimiento internacional de la fuerza laboral son elementos esenciales para el crecimiento económico, en este sentido ha propiciado varias políticas públicas para los países miembros, por ejemplo, durante los últimos años le ha sugerido a Japón llevar a cabo reformas que reduzcan las barreras a la inversión extranjera

y a las importaciones<sup>26</sup>, sobre todo en el sector agropecuario, por medio de negociaciones comerciales multilaterales y acuerdos regionales, que disminuyan las regulaciones del mercado en cuanto a la producción, que permitan una apertura completa hacia las firmas extranjeras, y que faciliten la afluencia de trabajadores extranjeros; estas medidas tienen el objeto de que el país asiático aproveche mejor sus bienes, servicios, capital, tecnología y recursos humanos (OCDE, 2006). El gobierno japonés se ha pronunciado favorablemente hacia tal propuesta impulsando una serie de reformas como privatizaciones, un régimen aduanal menos complejo, medidas que refuerzan las normas de propiedad intelectual, recorte presupuestal, entre otras; aunque según informes de la OCDE, no son suficientes.

Un caso más concreto se vio en México y su Programa de Mejora Regulatoria 2001-2006, el cual se basó en los principios promulgados por el Comité de Administración Pública (PUMA), un órgano de la OCDE (Gomosa, 2005: 170), y por medio del cual se pretendía consolidar y promover un marco institucional de mejora regulatoria que simplificara la carga administrativa de las empresas, entre las reformas impulsadas por el Programa se hallaban la participación directa del sector privado en el Consejo para la Mejora Regulatoria y la integración de principios de apertura comercial en los procesos regulatorios. (SE, 2003: 9).

En los acontecimientos mencionados de políticas económicas de Japón y México, las ETN se encuentran directamente involucradas ya que el definir un contexto de una apertura internacional total y una *desregulación* interna significaría para ellas un confort absoluto en el manejo de sus actividades y un lucro más progresivo. No es coincidencia que los países que llevan el control político dentro de la OCDE sean los mismos donde surgieron los grandes consorcios transnacionales que más se benefician de las políticas impulsadas por la Organización, a la cual llegan por medio de la corrupción, los *lobbies*, las relaciones públicas o las puertas giratorias.

Fenómenos similares se observan al interior de la OMC, y es que mediante la búsqueda de un comercio más dinámico ha optado por la recomendación reiterada de la eliminación de barreras arancelarias y la apertura comercial, lineamientos idóneos para el

---

<sup>26</sup> La importancia de insistir en que Japón realice estas reformas es porque se encuentra en el nivel más bajo de importación en comparación con los demás miembros de la OCDE y porque su nivel de protección en el comercio se estima en 14.3%, cuando la media de la Unión Europea es de 12.6% y la de Estados Unidos de 8.2% (OCDE, 2006)

crecimiento económico de las transnacionales. La eliminación gradual total de las restricciones al comercio, tema primordial dentro de la agenda de la OMC, fue ponderada dentro de sus propios pactos como el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), que sistematiza las transacciones de mercancías, o bien en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), que como lo indica su nombre se encarga de las normas internacionales sobre la comercialización de servicios.

Los acuerdos convenidos en el marco de la OMC están claramente encaminados a profundizar y ensanchar el papel estratégico que las Empresas Transnacionales pueden ejercer en los países receptores ya que les proporciona las armas necesarias para invadir y controlar las economías nacionales pues no sólo pugna por una apertura comercial absoluta, sino que tiene la capacidad de sancionar a un Estado por incumplimiento de lo concertado, ordenanza que muchas veces se dictamina con la participación directa de las ETN al ser colaboradores de los paneles de expertos del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

Un caso en el que las ETN se quejaron con sus países de origen lo provocó la enmienda estadounidense Byrd aprobada desde el 2000, la cual penalizaba a las empresas que vendían sus productos a precios por debajo del mercado. En el 2002 se hizo una denuncia formal a la Comisión Europea por parte de una transnacional dedicada a la venta de acero, debido a lo cual la Organización Mundial del Comercio expresó que la enmienda era ilegal y dos años más tarde el Órgano de Solución de Diferencias sancionó a Estados Unidos. Con ello podemos apreciar que el poder económico privado rebasa por mucho el poder político público, el agente determinante del Sistema Internacional por excelencia son las Empresa Transnacionales.

Otro mecanismo de intervención de las ETN en políticas económicas nacionales se derivó del reconocimiento, por parte del Banco Mundial en 1966, de su personalidad legal internacional y, por lo tanto, del poder que les otorgó para demandar a Estados por disputas entre estas empresas y los países anfitriones. El BM creó para tales fines el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), el cual ha fungido como un espacio donde las compañías extranjeras controlan las políticas públicas de los países donde operan.

Lo anterior lo sustenta el hecho de que México tuvo que eliminar un impuesto del

20% que gravaba bebidas que usaran edulcorantes distintos a la caña de azúcar. En el 2002 nuestro país adoptó dicho impuesto, sin embargo dos años más tarde Corn Product International impuso una demanda en contra del Estado mexicano ante el CIADI, alegando que el gravamen violaba los acuerdos contenidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y las normas internacionales de comercio; luego de dos años de debates y razonamientos el Centro falló a favor de la empresa estadounidense y dictaminó que México debía cumplir con su responsabilidad y convenios internacionales, laudo apoyado por la OMC, quien también estuvo involucrada y que desde el 2005 indicó que la tributación mexicana a bebidas debía abolirse.

Una figura legal internacional más por medio de la cual se hacen valer los intereses de las grandes compañías son los tratados de libre comercio, acuerdos entre dos o más Estados en los que se pactan asuntos económicos orientados al libre intercambio de bienes y servicios entre las partes. Muchos de estos convenios contiene ingredientes o son fruto de presiones que las ETN hacen a sus países de origen para que comercialicen con mayor libertad, amplíen su campo de actuación, y exploren nuevos mercados potenciales, sobre todo donde las regulaciones comerciales y financieras no permitan a las empresas extranjeras operar y expandirse con naturalidad.

Los tratados comerciales suelen dar herramientas de alto alcance a las Empresas Transnacionales no sólo en el proceso productivo, sino también en la esfera política y jurídica. El Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, firmado en 1989, otorgó a las compañías privadas el derecho a dirigirse a paneles binacionales con el objeto de demandar y/o exigir a los gobiernos conciliaciones respecto a las regulaciones de inversiones, así como de las medidas antidumping y compensatorias.

Como podemos notar, las ETN tienen profusos y afianzados dispositivos de intrusión a lo largo de todo el proceso que demanda la formulación e instauración de políticas nacionales de corte económico. La colosal cuantía de capitales que poseen estas empresas les ha abierto puertas para penetrar al mundo político sin dificultades de tal manera que hoy se colocan axiomáticamente como los forjadores más contundentes del artilugio que representa el Sistema Internacional, idea que se ve reforzada en el hecho de que casi toda la cobertura del aparato estatal está en coordinación con los proyectos de las Empresas Transnacionales e incluso les da un voto de legitimidad sociopolítica al

instrumentar “políticas públicas” que les favorezcan.

Al respecto *Susan Strange* afirma que las ETN son hoy actores políticos colocados en esa posición debido al desplazamiento de autoridad del Estado hacia el mercado, no porque las grandes empresas hayan arrebatado o hurtado poder a los gobiernos, sino en gran parte resultado de las propias políticas estatales que les ofrecieron en “bandeja” dicha atribución y además por “razones de estado”<sup>27</sup> (Strange, 2003).

Esta idea es clave para entender el siguiente capítulo, en el cual se expone la capacidad económica así como el poder de intervención que posee la empresa General Motores en todo el proceso concerniente a la creación y ejecución de políticas económicas en México, intromisión consecuyente de las prácticas y comportamientos característicos de las ETN, ya abordados en estos dos primeros capítulos, y de los cuales GM tiene amplio conocimiento.

---

<sup>27</sup> La autora sostiene que **el Estado dio a las principales operadoras del mercado, las ETN, el poder político y social que hoy detentan** al incentivar, por diversas políticas nacionales, cuatro transformaciones en la organización del sistema económico, político y social: la primera de ellas es que los Estados se retiraron de la propiedad y control que ejercían sobre la industria, comercio, servicios e investigación (por medio de las privatizaciones, por ejemplo); la segunda en el hecho de que las ETN, no los Estados ni organizaciones internacionales fueron quienes más impulsaron la redistribución de la riqueza hacia los países más pobres al reubicar la industria desde los sesenta en Asia, América Latina y regiones de África; tercera, las ETN son quienes gestionan las relaciones laborales y no los gobiernos, ya que las condiciones laborales y salariales se discuten dentro de una empresa y no mediante leyes nacionales o acuerdos institucionales de tipo neocorporativo; y, finalmente, las cuestiones fiscales están arraigadas a los designios empresariales, pues las ETN pueden evadir impuestos y decidir a dónde va lo recaudado (Strange, 2003: 87 y 88). Estas afirmaciones hacen aún más evidente el desplazamiento político de las ETN, quienes en un principio ciertamente “ocuparon los espacios vacíos”, pero que ahora, al probar el néctar del poder, son quienes impulsan el “desalojamiento de las atribuciones” del Estado.

## **CAPÍTULO III**

### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE MÉXICO**

Históricamente México ha sido un importante receptor de inversión extranjera directa (IED) debido a su inmediación territorial con Estados Unidos, el bajo costo en mano de obra, la abundancia en recursos naturales, la política de puertas abiertas, así como el crecimiento económico más o menos estable. Estos flujos de inversión con destino a nuestro país son provenientes en general de Empresas Transnacionales y en particular de las estadounidenses. Como se detalla en la información estadística aquí referida, los derrames de capital de las ETN, aunados a las consecuentes participaciones estratégicas de las mencionadas compañías en variables económicas nacionales como el PIB, la balanza comercial y el empleo; han sido uno de los principales pivotes del reposicionamiento de las transnacionales en la vida política de nuestro país.

Debido al incremento evolutivo de las IED, se ha percibido a México como un mercado óptimo para las inversiones foráneas, atracción que se explica por su postura política y económica reflejada en discursos y concretamente en las políticas económicas nacionales adoptadas. En este contexto, resulta interesante estudiar el origen de las políticas mexicanas atractivas para el capital extranjero, los actores involucrados y los medios que utilizan para concretar sus objetivos, para evaluar el peso y trascendencia de este fenómeno es necesario hacer una revisión histórica de los objetivos que en su momento persiguió la política económica mexicana así como el manejo público con el que fue ejecutada, con el fin de comprender el porqué y cómo de la intervención del sector privado transnacional en las decisiones políticas de este país.

En la primera parte del presente capítulo se hará una breve referencia sobre el proceso de transformación del establecimiento de Empresas Transnacionales en México, abordando las políticas que nuestro país ha instrumentado para atraerlas y las razones que en su momento se han manejado. Después analizaremos a las empresas extranjeras automotrices, su presencia, importancia económica y poder político. Finalmente, y para aterrizar todo lo expuesto hasta ese momento, nos centraremos en una empresa prototípica,

General Motors, con el objetivo de evidenciar el por qué y cómo de su influencia en las políticas económicas mexicanas.

### **3.1 Antecedentes históricos**

El proceso histórico registrado en la económica de México a partir de la Segunda Guerra Mundial ha dibujado una línea progresiva, aunque con diferentes tintes a lo largo de su recorrido, en torno al capital foráneo, ya que éste ha sido un agente continuo, creciente y determinante en la vida económica de nuestro país.

Factores económicos, políticos y sociales propios de la nación mexicana aunados a la influencia de las fluctuaciones cíclicas de la economía mundial, fijan en determinado momento el rumbo de la política económica y sus directrices a seguir. Una constante a lo largo de esta evolución, donde factores internos y externos confluyen, es la firme presencia escalonada del capital extranjero y la consecuente ampliación de empresas extranjeras en territorio nacional.

Como se verá en las siguientes páginas, a partir de los años cincuenta México comenzó a ser un destino prominente ante los ojos de los inversionistas foráneos y, a pesar de algunas oscilaciones en la economía interna y paralelamente en la recepción de capital extranjero, esta tendencia se ha prolongado gradualmente hasta un punto en el que los dueños del capital privado y extranjero, es decir las Empresas Transnacionales, se asumen a sí mismos como artífices claves de la política económica mexicana, sobrepasando su origen económico hasta tomar una posición netamente política, que incluso afecta los “modos de vida” y altera usos y costumbres de la sociedad puesto que el actor determinante del comportamiento económico, político y social se fusiona en un solo ente: una oligarquía transnacional con el poder mediático de diseñar y ejecutar las veredas que debe seguir la humanidad en el presente y futuro contiguo.

#### **3.1.1 Establecimiento de filiales en México**

A mediados de la década de los cuarenta del siglo pasado, debido a factores internos como la reestructuración de la producción para atender el mercado doméstico, e internacionales como la restricción de exportaciones a México por parte de Estados Unidos quien dirigía su atención política y económica en la reconstrucción europea; nuestro país inició una etapa

económica conocida como industrialización por sustitución de importaciones (modelo ISI), durante la cual se registró un gran número de establecimientos de filiales extranjeras, fenómeno que se significa por las favorables políticas y condiciones que el gobierno ofrecía a los inversionistas extranjeros.

En aquellos años, la política económica de México no tenía por objeto brindar especiales y mejores contextos de rentabilidad al capital foráneo sobre el nacional, al menos no estrictamente, sin embargo la astucia y prontitud con la que reaccionaron las Empresas Transnacionales ante las decisiones del gobierno, les permitieron aprovechar las oportunidades para su llegada y expansión en territorio nacional.

Las políticas públicas de ese entonces convirtieron a México en un atractivo receptor de flujos de inversión, aunque en realidad, repito, no perseguían ese fin como el primordial, y produjeron un estrepitoso arribo de empresas extranjeras. Según *Bernardo Sepúlveda*, entre los elementos que contribuyeron al aumento de la participación de la IED y concretamente de las ETN en la economía mexicana se encuentran “[...] los bajos precios de los bienes y servicios proporcionados por el sector público [...], un reducido nivel impositivo general y un gravamen fiscal casi nulo al capital [...], las políticas encaminadas a facilitar el financiamiento de la capitalización, reduciendo las tasas de interés al mínimo compatible con el nivel que permita evitar la fuga de capitales [...], el establecimiento de instituciones financieras de fomento industrial [...], el proteccionismo extremo e indiscriminado [que recibían las empresas establecidas en territorio nacional], y por último, el mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado [que] para el inversionista extranjero [facilitaba] la importación de bienes de capital y tecnología” (Sepúlveda, 1977: 5 y 9).

Los factores mencionados se veían respaldados, entre otras políticas, por (i) la conveniencia de producir y vender dentro del territorio, ya que ello resultaba más redituable que exportar las mercancías debido a la imposición de aranceles y restricciones a la importación; (ii) la “Ley de Industrias Nuevas y Necesarias” decretada en 195, por medio de la cual se exentaba de impuestos a las importaciones de maquinaria y materias primas, y se concedía por 5, 7 ó 10 años la desgravación a ingresos mercantiles y de las empresas; (iii) La Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importaciones que establecía un régimen preferencial para la adquisición de maquinarias y equipos del exterior; (iv)



subsidios virtuales a las exportaciones; (v) incentivos a la reinversión; y (vi) gastos públicos significativos en la infraestructura y las industrias base.

Otro elemento importante, producto de las propias políticas implantadas en aquel entonces, ante el cual las inversiones extranjeras se sentían atraídas y que a su vez mantenían con su tendencia creciente, fue la estabilidad macroeconómica que México sostuvo de 1960 a 1975 periodo en el que el crecimiento era elevado y regular al registrar una tasa media del Producto Interno Bruto (PIB) cercana al 7% y del 7.4 en el sector industrial (Montavon, 1980: 13).

Durante la década de los sesenta y la primera mitad de los setenta nuestro país experimentó un crecimiento económico sostenido en términos generales, fortaleció su industria interna<sup>28</sup>, y se colocó como uno de los principales países receptores de inversión extranjera. Tendencia que continúa hasta nuestros días, al apreciar a México como el doceavo receptor de IED del mundo (Cuadro 8).

**Cuadro 8**  
**Principales receptores de IED del mundo, 2005**  
**(En millones de dólares)**

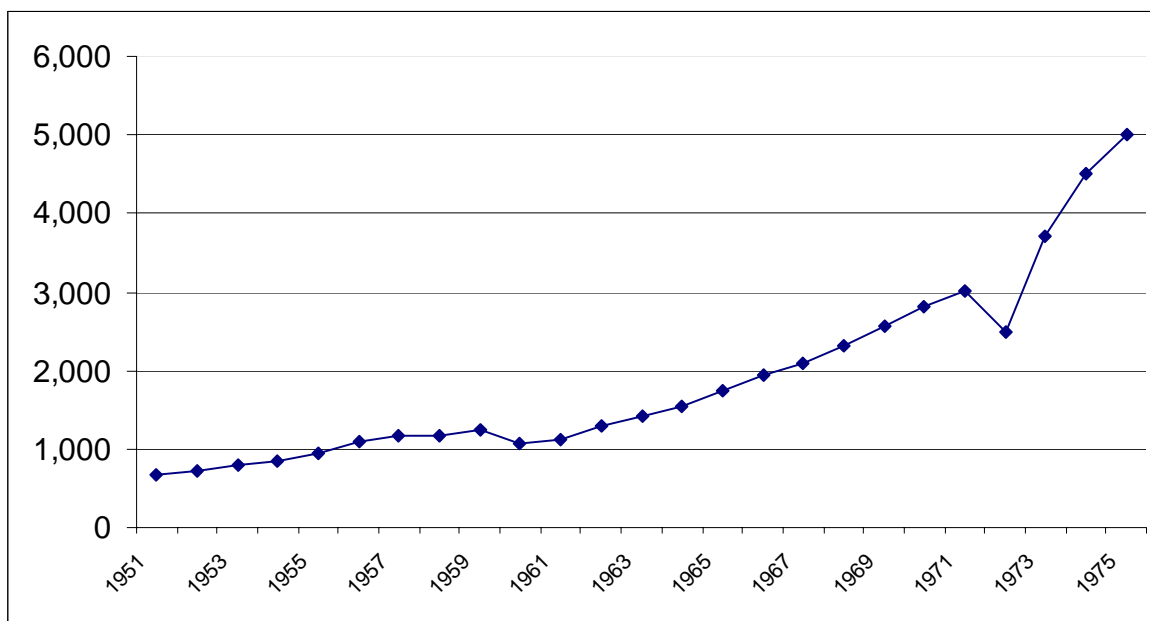
<b>País</b>	<b>Entradas de capital</b>
Reino Unido	164,530
Estados Unidos	99,443
China	72,406
Francia	63,576
Holanda	43,630
Canadá	33,822
Alemania	32,663
Bélgica	23,691
España	22,987
Tailandia	20,083
Italia	19,971
México	18,055
Brasil	15,066
Suecia	13,389

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD, 2006

<sup>28</sup> Durante la década de los sesenta México era productor, sobre todo, de bienes no duraderos, sin embargo durante el siguiente decenio registró una alza en la fabricación de bienes intermedios y duraderos debido, en gran medida, a que el destino de la inversión extranjera en más de un 70% era el sector industrial y específicamente el manufacturero.

Sin embargo, el gobierno de México, al percibir la gran heterogeneidad intersectorial, la concentración creciente de la producción en grandes unidades sectoriales, y que su estabilidad económica dependía en mucho del capital y tecnología extranjero; realizó algunos ajustes en sus políticas encaminados al control de dicho capital como la “Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera” publicada en 1973. Esta política oficial en realidad no tuvo consecuencias negativas en los flujos de inversiones extranjeras, las cuales siguieron aumentando (Gráfico 11); ni tampoco disminuyeron el control de la mayoría del capital en manos de foráneos en compañías con participación extranjera, de hecho a fines de 1975, de las 4,083 empresas con financiamiento mixto, el 64.2% eran de una participación extranjera mayoritaria, el 27.3% de participación extranjera variante entre 25 y 49.9% y sólo el 8.5 tenían participación extranjera inferior al 25% (*ibidem.*: 15 y 26).

**Gráfico 11**  
**Inversión Extranjera Directa en México (1951-1975)**  
**(En millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Sepúlveda (1977). Apéndice estadístico.

El auge del establecimiento de filiales por parte de empresas extranjeras en nuestro país fue de tal magnitud que un censo publicado en 1970 por el Banco de México arrojó como resultado un total de 1,915 Empresas Transnacionales instauradas, de las cuales sólo 242 concentraban más de una tercera parte de la inversión extranjera que en aquel entonces recibía México, como dato cardinal, dichas empresas eran subsidiarias de las 170 compañías más importantes de Estados Unidos, cuestión sobresaliente al indagar quién poseía el control de estas filiales ya que las empresas con participación de capital estadounidense eran de un 70 a 100% dominio de los extranjeros, lo cual nos pone de manifiesto la clara tendencia al control total del capital por parte de los inversionistas extranjeros (Sepúlveda, 1977:39).

Por otro lado, y como lo señala *Montavon*, la mayoría de la inversión extranjera directa provenía de EEUU en casi un 80% y se ubicaba en más de un 74% en actividades de manufactura, situación que ha mantenido más o menos la misma directriz y que explica el peso económico de compañías estadounidenses enfocadas a la manufactura como es el caso de General Motors y del sector automotriz en general.

Debido al aumento del gasto social, la consecuente acentuación del déficit en la balanza de pagos, los recurrentes préstamos del exterior, las emisiones excesivas de la moneda, las presiones inflacionarias del extranjero sobre las importaciones, la tasa inflacionaria muy elevada a partir del 1974, y la eventual devaluación de agosto de 1976, México se vio obligado a enfrentar, por un lado, una crisis que rompía con su esquema de Industrialización por Sustitución de Importaciones y, por el otro, una ingente necesidad de renovar su sistema económico.

Este acontecimiento, aunado a la crisis de inicios de los ochenta caracterizada por una recesión y estancamiento en la producción de nuestro país por la volatilidad de los precios del petróleo y la inflación internacional, impulsó el patrocinio de un nuevo modelo orientado al exterior y a la participación del sector privado.

En este contexto, las ETN siguieron aumentando su presencia en México al mismo tiempo que las condiciones nacionales e internacionales evolucionaban para dar cabida al esquema neoliberal, de tal manera que dichas empresas tomaron un rol importante dentro de la economía mexicana sobre todo a partir de la puesta en marcha de las reformas

estructurales nacionales<sup>29</sup>, mismas que siguieron los lineamientos de las reformas capitalistas internacionales sugeridas por Gran Bretaña y Estados Unidos.

### **3.1.2 El periodo de reformas estructurales**

En el pasado reciente, fue durante la presidencia de Miguel de la Madrid (1982-1988) que las reformas comenzaron a implementarse, pero fue con el presidente Carlos Salinas (1988-1994) que esas reformas tuvieron objetivos claros y concretos: crear un cambio profundo en las condiciones de operación de la economía mexicana que permitieran hacerla competitiva internacionalmente orientándose hacia el exterior, y que el agente básico del proceso económico fuera el sector privado. Como podemos notar, los objetivos de las reformas en México iban encaminados, así sea indirectamente, a estimular una fuerza económica sin precedentes de las Empresas Transnacionales.

Gracias al proceso de reformas estructurales que nuestro país puso en marcha durante las últimas dos décadas del siglo pasado, el capital privado extranjero, concretamente las ETN, aprovecharon la coyuntura para colocarse como un agente primordial dentro de los procesos no sólo económico-comerciales de México, sino también en las esferas política y social.

La posición que hoy en día poseen estas magnánimas compañías, no fue arrebatada ni hurtada de manos del Estado ya que fue ésta misma figura institucional la que con sus reformas y políticas les otorgó poco a poco, pero de manera concreta y espléndida, tan ambicionado y total poder, para saber qué medidas fueron las que dieron tan extraordinaria posición a las empresas extranjeras, y cómo fue que se beneficiaron tanto de ellas, es necesario comprender el escaque clave que ocupan hoy los grandes consorcios transnacionales, dadas las reformas estructurales.

Durante la década de los ochenta se definió un nuevo modelo que regiría la economía internacional y nacional, el llamado neoliberalismo. Por medio de esta figura se proyectó en México una nueva dinámica en la que la participación del sector privado y la

---

<sup>29</sup> Tomando en cuenta que estas reformas buscaban, entre otras cosas, la apertura comercial y financiera y que ésta comenzó a partir de la adhesión al GATT en 1986; podemos comprobar ese nuevo papel de la ETN en México con los siguientes datos: la IED en 1985 fue de 14,628.80 millones de dólares y para 1990 era de 30,309.50 millones de dólares (datos del INEGI), esto se vio reflejado, de igual manera, en el incremento del PIB de 1985 que fue de 177,545 millones de dólares al de 1990 con 237,748 millones de dólares (datos del FMI)

orientación al mercado internacional serían los principales motores para el crecimiento y desarrollo, desatándose con ello el inicio del “reinado de las transnacionales”<sup>30</sup>. Esto lo podemos comprobar con el *acomodo* de las inversiones ya que “Si bien en el pasado el liderazgo del Estado era fundamental en la orientación de la inversión, con las reformas se pretende que las señales económicas incidan en un cambio cualitativo y cuantitativo en el liderazgo de quienes ejercen las decisiones de inversión: más privada nacional y extranjera y menos estatal; más hacia las exportaciones y actividades rentables y menos en sectores no comerciables”(Máttar, 2000:157), esto nos da una pequeña muestra no sólo de los virajes económicos, sino también políticos, y con mayor precisión de los centros de decisión.

Entre las reformas que destaca *Jorge Máttar*, y que fueron implementadas para lograr el *reposicionamiento* del sector privado y la orientación al mercado exterior, así como sus principales efectos sobre el comportamiento de las Empresas Transnacionales, se encuentran las siguientes:

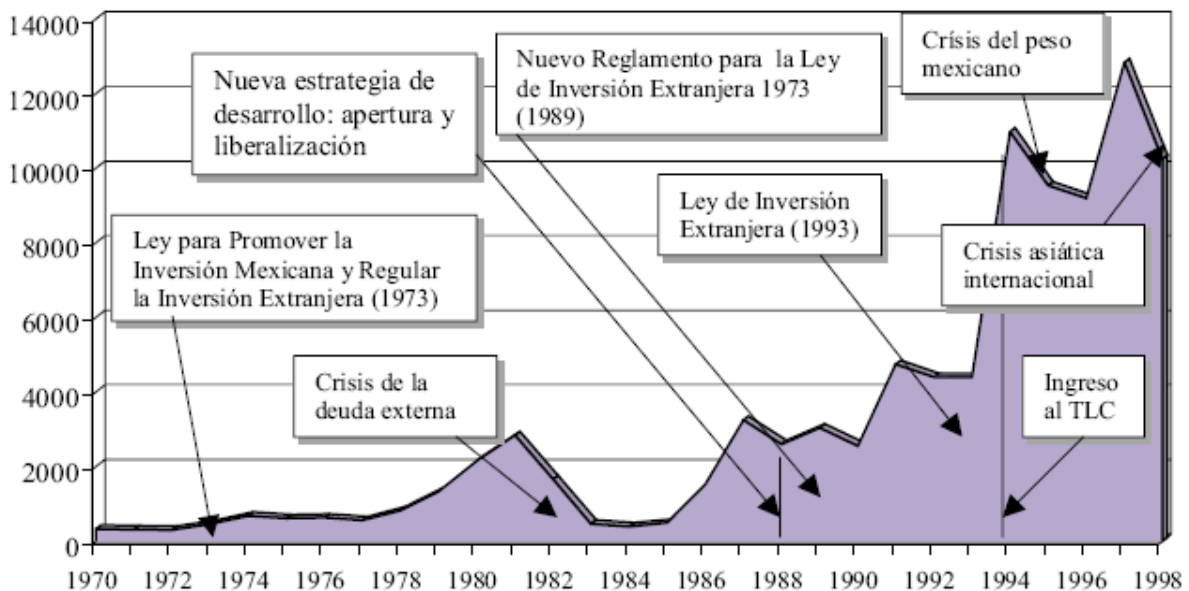
- Apertura del mercado interno al comercio. La nueva política comercial hizo de nuestra economía una de las más abiertas del mundo, comenzando con la adhesión al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) en 1986 y con la firma de, hasta hoy, doce acuerdos comerciales con cuarenta y tres países, entre los cuales está el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado con Estados Unidos y Canadá en vigor desde 1994; la asociación al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1993; y la incorporación a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1994. Esta política fue entendida por las ETN como un proceso de apertura y bienvenida sobre todo para aquellas que aún no establecían filiales en territorio mexicano, y como un proceso de ensanchamiento ya que ahora podían comercializar con el resto del mundo teniendo mayor libertad de acción gracias a las medidas de desregulación incluidas.
- Atracción de la inversión extranjera. Nuestro país se vio inmerso en una competencia por lograr un incremento en las corrientes de capital proveniente del

---

<sup>30</sup> Uno de los ejemplos más sobresaliente que sustenta lo dicho es el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) que en diciembre de 1987 establecía que **las nuevas prioridades económicas del país eran el desarrollo de un sector manufacturero privado** dinámico y una creciente participación en los mercados internacionales por la vía de las exportaciones (CEPAL, 2000)

exterior, proceso que benefició en gran parte a las ETN, de muy diversas maneras; por ejemplo en 1984 la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE), aun y sin hacer las correspondientes modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento, autorizó la instalación de empresas de capital mayoritario o totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología, y la apertura de filiales extranjeras; en 1989 se licenció a los inversionistas extranjeros para poseer la totalidad del capital de empresas en sectores no restringidos, además de permitir en algunas actividades clasificadas, con previa autorización de la CNIE, poseer hasta el 100% de la participación; en 1993 la Ley de Inversiones Extranjeras abrió nuevos ámbitos a la inversión extranjera y se adecuaba así a las futuras disposiciones del TLCAN. Estas medidas sirvieron al capital extranjero para consolidarse en ámbitos donde ya estaba colocado, así como el incursionar en aquellas nuevas oportunidades, estableciendo con ello grandes expectativas para las empresas foráneas, lo que motivó el ingreso de un mayor volumen de capital (Gráfico 12) y de ETN (Clavijo y Valdiviesco, 2000: 32 y 33).

**Gráfico 12**  
**México: Flujos de Inversión Extranjera Directa, 1970-1998**  
 (En millones de dólares)



Fuente: CEPAL (2000), Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco de México. Gráfico II.1 pág 100

Es importante destacar que a pesar de que la inversión extranjera directa ha aumentado en términos generales, el destino que persigue no siempre es la creación de nuevo capital o la reinversión de éste, de hecho esta relación ha ido disminuyendo durante los últimos años, de tal forma que hoy el mayor porcentaje de la IED lo perciben las cuentas con la matriz, es decir, “la relación que guarda la filial en el país con la matriz en el exterior” (Ramírez, 2007: 110) y que a su vez se crea por contribuciones o préstamos que la empresa extranjera madre otorga a la filial. Como se muestra en el Cuadro 9 las nuevas inversiones han disminuido en más de un 35% en veinte años, mientras que las cuentas con la matriz han aumentado en más de un 40%, lo que refleja una relación filial-matriz cada vez más directa, estrecha y hasta dependiente tanto comercial como financiera.

**Cuadro 9**  
**Inversión Extranjera Directa 1982-2003**  
**(En porcentajes)**

Periodo	Nuevas inversiones	Reinversiones	Cuentas con la matriz	Total
1982-1988	78.70	26.20	-4.90	100
1989-1994	58.60	32.40	9.00	100
1995-2000	56.50	21.30	22.10	100
2001-2003	47.30	20.10	36.10	100

Fuente: Ramírez, Eduardo (2007), *El proceso de privatización. Antecedentes, implicaciones y resultados*. Tabla 4, pág 110

- Desregulación de la economía. En el periodo que nos ocupa, se implementaron cambios enfocados a una menor intervención del Estado en la economía, así como a la eliminación de barreras al comercio exterior y prácticas monopolísticas. Hechos que sirvieron de base para que el sector privado ocupara los espacios deshabitados y/o nuevos.
- Privatizaciones. Esta medida, más que diversificar, incrementó la concentración industrial ya que fungió, en palabras de *Jorge Máttar*, como una oportunidad de “reacomodo de los grupos económicos existentes”, el proceso de privatización fue un enorme aliciente para la atracción de los flujos de inversión extranjera directa, induciendo la consolidación de ETN en el mercado interno.
- Liberalización financiera. Esta reforma tuvo dos grandes alcances, por un lado amplió el acceso de las empresas privadas al crédito financiero, aunque en realidad

esto se vio reflejado sobre todo en medianas compañías; y por el otro, más importante para las ETN, se puso en marcha una ola de privatizaciones y desregulaciones con la cual la participación de entidades extranjeras tuvo un auge sin precedentes. Como lo muestra el Cuadro 10, la llegada de las entidades financieras extranjeras durante la década de los noventa fue determinante para el manejo del sector que se orientaba a la privatización absoluta de la banca y, por ende, a las futuras decisiones del gremio internacional.

**Cuadro 10**  
**Principales adquisiciones de bancos mexicanos por entidades extranjeras 1995-1999**  
**(EN millones de dólares y porcentajes)**

Entidad mexicana	Porcentaje adquirido	Banco extranjero	Nacionalidad	Monto	Año de ingreso
GF Propulsa	70	Banco Bilbao Vizcaya (BBV)	España	365	1995
Banco Mexicano	75	Banco Santander	España	500	1996
GF Bitel	8	Banco Central Hispano (BCH)	España	37	1995
	9	Banco Comercial Portugués	Portugal		1995
Grupo Serfin	20	Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC)	Reino Unido	174	1997
	9	J.P. Morgan	Estados Unidos	68	1997
Banca Confía	100	Citibank	Estados Unidos	195	1998
GF Inverlat	55	Bank of Nova Scotia	Canadá	75	1996
Bancomer	20	Bank of Montreal	Canadá	456	1995

*Fuente: CEPAL (2000), Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo Empresarial. Cuadro II.7 Pág 132*

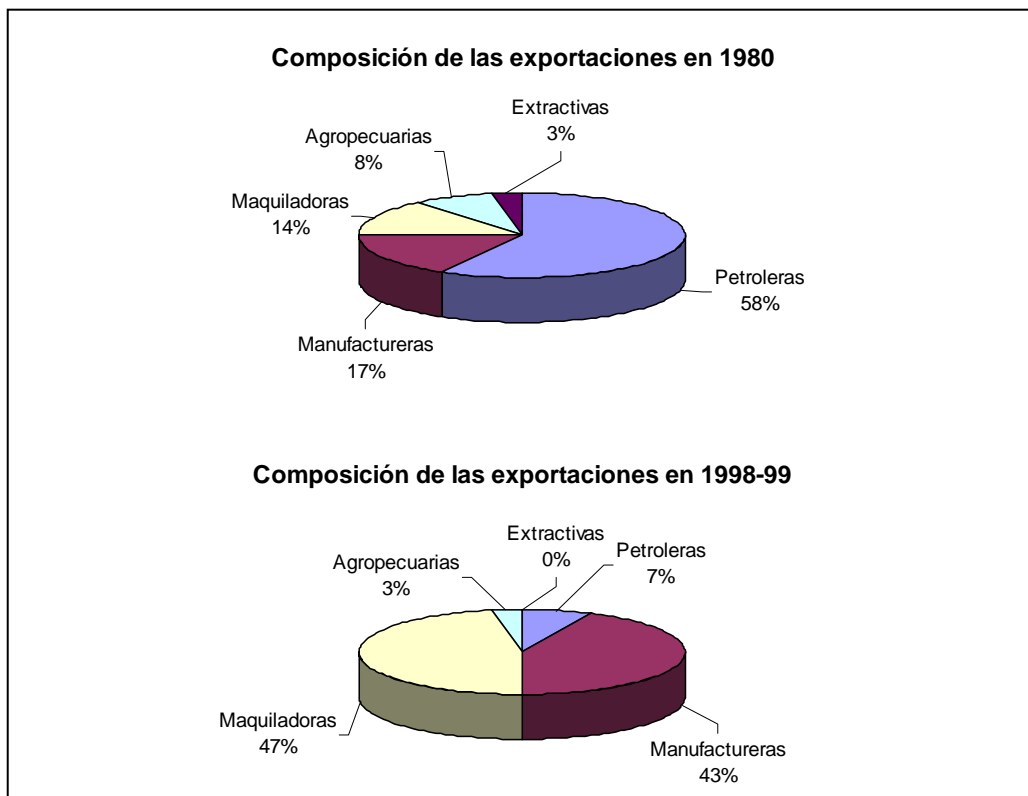
Un caso que ejemplifica lo progresivo y sólido de esta reforma es la compra de Banamex por Citigroup (estadounidense) en el 2001, adquisición que se realizó a través de la Bolsa pasando por alto la preferencia a postores nacionales y permitiendo una prominente evasión fiscal correspondiente al movimiento de compra-venta.

- Promoción de exportaciones. Se desarrolló, por medio de programas e instrumentos de promoción, una política para incentivar exportaciones no petroleras con el



objetivo de hacer crecer una base industrial exportadora fuerte. Este mecanismo sirvió para que las Empresas Transnacionales vieran en México una fuente operaria sólida con expectativas de vender lo producido hacia el exterior. Esta política dio buenos resultados sobre todo si comparamos la composición de la exportaciones en 1980 y 1999 (Gráfico 13) ya que este periodo se dio un vuelco impresionante hacia la manufactura y la maquila, sectores altamente redituables para las empresas industriales establecidas en nuestro país.

**Gráfico 13**  
**Composición de las exportaciones en 1980 y en 1998-99**



Fuente: Clavijo y Valdiviesco (2000), *Reformas Estructurales y Política Macroeconómica*, Gráfica 1 y 2, pág 20 y 24.

“De este modo la IED, y en particular las Empresas Transnacionales, se han convertido en agentes protagónicos. De las diez mayores empresas mexicanas [de 1999], en seis existe una fuerte presencia de la inversión extranjera directa” (CEPAL, 2000:109), y en contraparte, de las cincuenta principales empresas con participación extranjera (ver

Cuadro 2 del Anexo), sólo siete tienen capital nacional invertido. Esto ha repercutido directamente en las decisiones de las empresas establecidas en México, nacionales o extranjeras, todas dirigidas por empresarios foráneos (a relegación de los nacionales) los cuales llevan sus ganancias a sus países de origen sin importar el desequilibrio que ello pueda causar a la economía mexicana al producir capital sin reinvertirlo a gastarlo en el mismo territorio. Como podemos notar las ETN se han posicionado firmemente en la economía del país, y de hecho lo hacen dentro de los sectores más dinámicos, sobre todo en aquellos donde las exportaciones son más dinámicas. Por ejemplo, las industrias más sobresalientes en la lista de las cincuenta empresas con participación extranjera son la automotriz y la electrónica, destacándose empresas como General Motors, Daimler-Chrysler, Volkswagen, Ford, General Electric y Nissan.

Resalta a primera vista el hecho de que las compañías más dominantes forman parte de la rama automotriz y provienen de Estados Unidos, esto no es producto de la casualidad ya que desde los años sesenta las autoridades mexicanas han dado una protuberante importancia a dicho sector: “Entre 1962 y 1989 se dictaron cinco decretos con la intención de desarrollar esta industria, se le asignaron subsidios directos, se establecieron requisitos de desempeño (comerciales y de contenido local), y se buscó, en general, su mayor integración con el resto de la economía mexicana” (*ibidem.*: 112). Dicha tendencia se acentuó a partir de las reformas estructurales, y sobre todo con la apertura comercial y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que éste instrumentó cambios normativos para acelerar el dinamismo del sector automotriz.

En este contexto, las Empresas Transnacionales han experimentado en los últimos años un avasallador ingreso a nuestro país en términos cuantitativos y cualitativos que les ha permitido un posicionamiento dominante en términos absolutos de la economía nacional, que a su vez les ha abierto camino al rubro político sobre todo en la manera en la que hacen valer sus intereses dentro de las políticas nacionales.

Las mismas ETN han formado parte de las reformas estructurales de México no sólo como afectados, sino que su participación va más allá de los efectos, de hecho estas compañías han tenido cabida dentro de decisiones fundamentales de apertura como es el

caso del TLCAN, donde los mayores beneficiados han sido precisamente empresas como General Motors y Ford<sup>31</sup>.

### **3.2 Presencia de las Empresas Transnacionales Automotrices**

La industria automotriz está conformada por el sector terminal y el de autopartes, el primero se encarga particularmente del ensamble de vehículos mientras que el segundo se ocupa de la producción de partes y componentes. Esta industria “es el principal sector industrial en México [...], dentro del sector manufacturero representa el 16% de la producción, 21% de las exportaciones y emplea el 18% de la fuerza laboral. Actualmente, las más importantes ensambladoras de vehículos [ETN como General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Renault, entre otras] están operando en México con más de 20 marcas” (SE, 2005: 2).

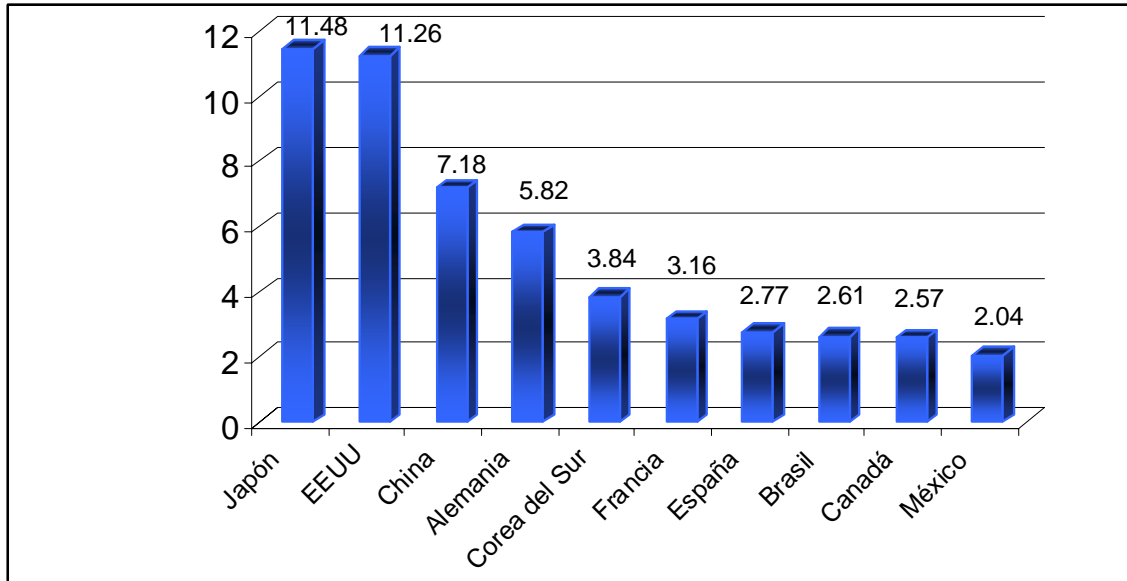
Esta industria ha tenido un gran apoyo por parte de las autoridades desde antaño, sin embargo es a partir del viraje estructural hacia el neoliberalismo, y con la apertura comercial en concreto, que se registró un auge impresionante en las inversiones extranjeras destinadas a la producción de automóviles. Este fenómeno se explica por el objetivo que persiguen las ETN de integrar su sistema productivo al mercado norteamericano en el marco del TLCAN y por las oportunidades que ofrece México en cuanto a factores de producción baratos y la posibilidad de comercializar con los diferentes países. De hecho, nuestro país es el décimo productor mundial (Gráfico 14).

En el gráfico 15 podemos observar cómo la producción de vehículos comerciales así como de camiones y tractocamiones se ha mantenido más o menos estable y a la alza, esta tendencia se debe en gran medida a la demanda del mercado norteamericano ya que más de un 80% de la producción nacional se comercializa con la citada región.

---

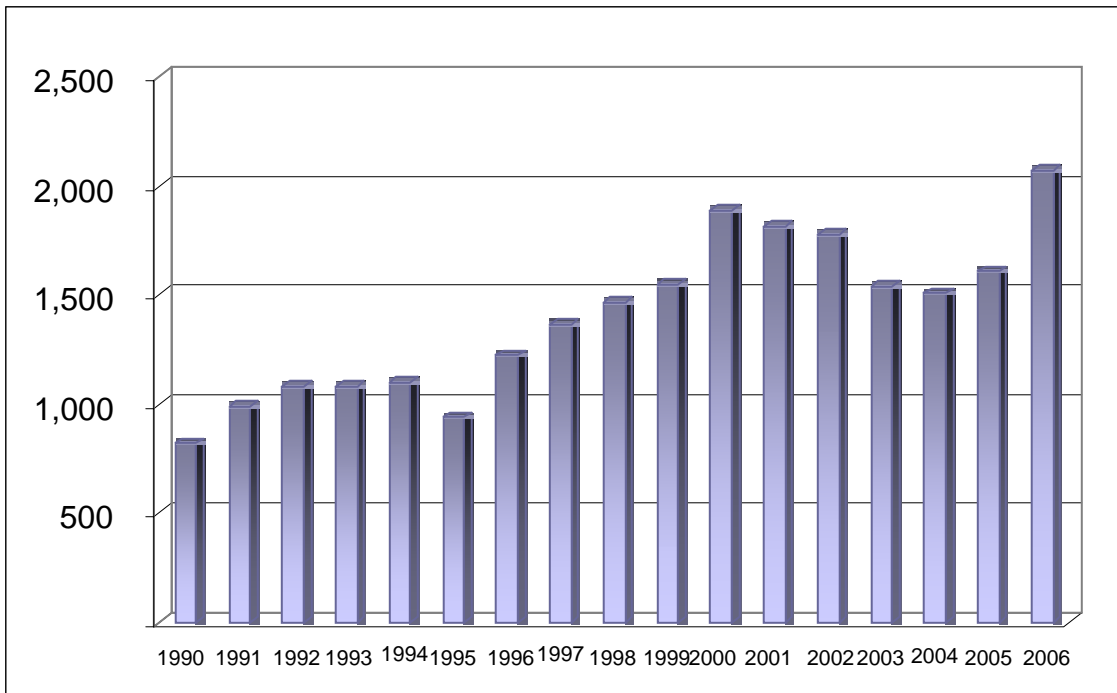
<sup>31</sup> El Anexo 300-A del TLCAN sobre Comercio e inversión en el sector automotriz, es la base modular que sustenta y protege los intereses de las ensambladoras ya que en él se plasman los derechos y libertades de producción y comercialización de estas compañías.

**Gráfico 14**  
**Producción anual de vehículos por país, 2006**  
 (En millones de unidades)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (2007)

**Gráfico 15**  
**Producción de vehículos en México, 1990-2006**  
 (En miles de unidades)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y la AMIA.

A pesar de que la fabricación de automóviles ha batido cifra record en el 2006, este hecho se debe al logro de sólo unas cuantas compañías extranjeras ya que una de las características de la industria automotriz es su enorme concentración y su forma oligopólica de operar. Bajo esta óptica podemos resaltar que sólo la producción de General Motors en ese mismo año representó más de una cuarta parte de la producción nacional total de vehículos comerciales según cifras da la AMIA.

La relevancia del sector automotriz es realmente significativa debido a su cobertura geográfica e impacto en la economía nacional, dicha industria está ubicada en puntos clave no sólo del territorio mexicano, sino también de la economía, la política y la sociedad, gracias a diversas maniobras implementadas por las Empresas Transnacionales Automotrices tanto a nivel internacional como nacional en los foros políticos donde se planean y aprueban los proyectos más sobresalientes del mundo económico.

Uno de los mecanismos implementados en México por medio del cual las ETN han recabado mayor éxito para defender sus intereses es la coalición de cierto número de compañías de alto nivel pertenecientes al mismo ramo en una cámara, asociación o foro. Éste es el caso del sector automotor que tiene como mayor ponente a la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, la cual se ha encargado no sólo de incentivar el crecimiento productivo de sus asociados, sino también de apelar por sus intereses y objetivos en el rubro político, específicamente en lo concerniente al bosquejo y ejecución de políticas económicas nacionales.

### **3.2.1 La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz**

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) se estableció en 1951 y se define a sí misma como una asociación creada con el objetivo de representar los intereses de las empresas fabricantes de vehículos ante confederaciones de cámaras y de gobiernos municipales, estatales y federales, dejando en claro que en cualquier ámbito y nivel ella puede hacerse presente, además, según sus propias afirmaciones, cuenta con “derecho de voz y voto”, para defender las búsqueda del bienestar, crecimiento y desarrollo de sus grandes asociados: General Motors, Ford Motor, Daimler-Chrysler, Honda, BMW, Nissan, Peugeot, Renault, Suzuki, Toyota y Volkswagen.

El peso de la AMIA recae en tener dentro de una misma figura institucional a las empresas más importantes de la industria automotriz del mundo, aunque sólo represente oficialmente a las filiales mexicanas, pues como se ha visto la relación entre la matriz y la filial es cada vez más estrecha y las ETN siguen la misma línea donde todo parte de la cuna global hasta descender en las particularidades de cada dependencia.

La agilidad y discreción con la que se ha desarrollado esta Asociación entre los diferentes centros de poder políticos tanto nacionales como extranjeros ha implicado un enorme éxito en cuanto a la conjugación de sus intereses y las decisiones gubernamentales.

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz tienen plena conciencia de su alcance en la economía nacional y por lo tanto juega apostándolo todo, pero sin arriesgar nada, con los personajes políticos en quienes recae la responsabilidad de la última palabra pues sabe que cuenta con el mejor as sobre el tablero: el poder económico.

### **3.2.1.1 Trascendencia económica**

Las empresas asociadas a la AMIA son de gran apoyo para la economía mexicana ya que tan sólo en el 2004 representaron casi el 10% del total de inversión extranjera de la industria manufacturera y actualmente representan más del 2% del PIB.

En cuanto a la mano de obra ocupada, la industria automotriz mantiene una planta de alrededor de medio millón de empleos directos y cuando menos otros 500 mil más de indirectos, además de una sustancial derrama en las ciudades, municipios y estados donde operan sus compañías (Presidencia, 2006).

El éxito de las compañías automotrices recae en su estrategia de enfoque hacia las exportaciones, las cuales han aumentado progresivamente desde la década de los noventa, ya que antes los vehículos fabricados se quedaban, prácticamente en su totalidad, en territorio nacional. Sin embargo, dada la apertura comercial así como el impulso a la acentuación y diversificación de exportaciones, las Empresas Transnacionales Automotrices reestructuraron su sistema de producción en nuestro país reforzando y/o creando nuevas plantas productivas, para lo cual las matrices invirtieron más capital y tecnología en México<sup>32</sup>. Bajo este contexto, las empresas del sector automotor comenzaron

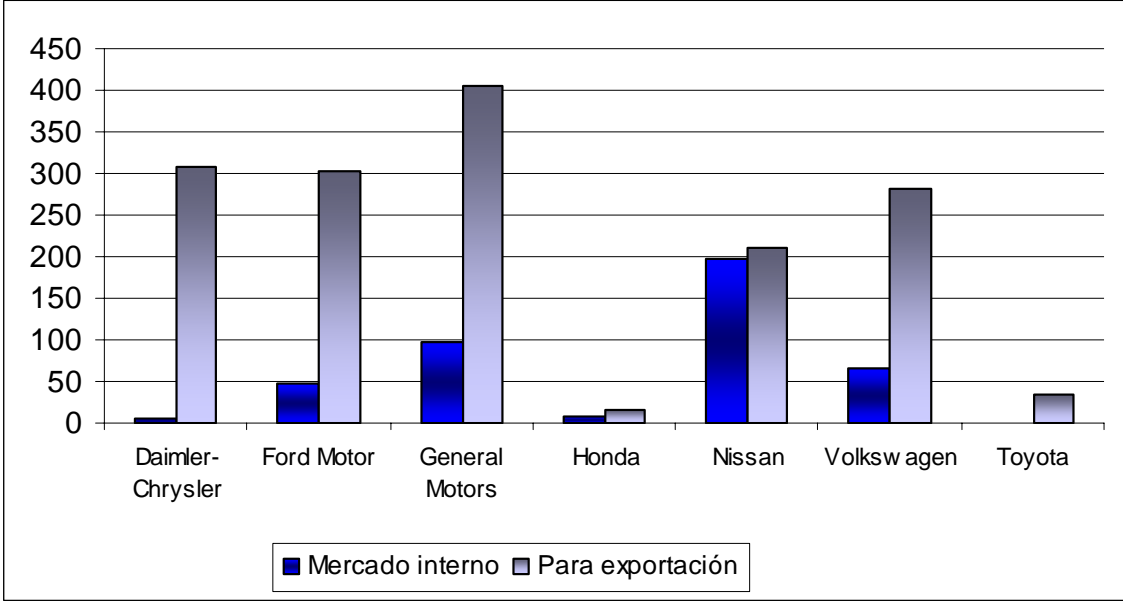
---

<sup>32</sup> Algunas de las inversiones son: 1998-1999 Daimler-Chrysler con 1,670 millones de dólares (mdd) para nuevas plantas, Ford con 1,500 para aumentar sus instalaciones. En el 2003 Volkswagen, Toyota y Nissan invirtieron casi mil millones de dólares. Durante el 2006 GM comenzó una inversión por 1,312 mdd para

a dar mucho más peso en su producción a los bienes destinados a la exportación que en aquellos reservados para el consumo interno, de tal manera que hoy la fabricación nacional de vehículos se consigna en aproximadamente un 80% a los mercados externos<sup>33</sup> (Gráfico 16).

En lo que respecta a la producción de automóviles para exportación, México se encuentra bien ubicado geográfica y políticamente hablando ya que esta propensión se ha trazado con base a su apertura con EEUU y Canadá, así como por la adopción de políticas económicas favorables para las Empresas Transnacionales.

**Gráfico 16**  
**Producción de vehículos comerciales por empresa y su destino, 2006**  
**(En miles unidades)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AMIA, 2007

En efecto, la comercialización externa automotriz, y en específico la exportación de vehículos comerciales, refleja una aportación altamente significativa dentro de los montos totales de las ventas registradas del sector manufacturero, pues tan sólo el negocio de las

---

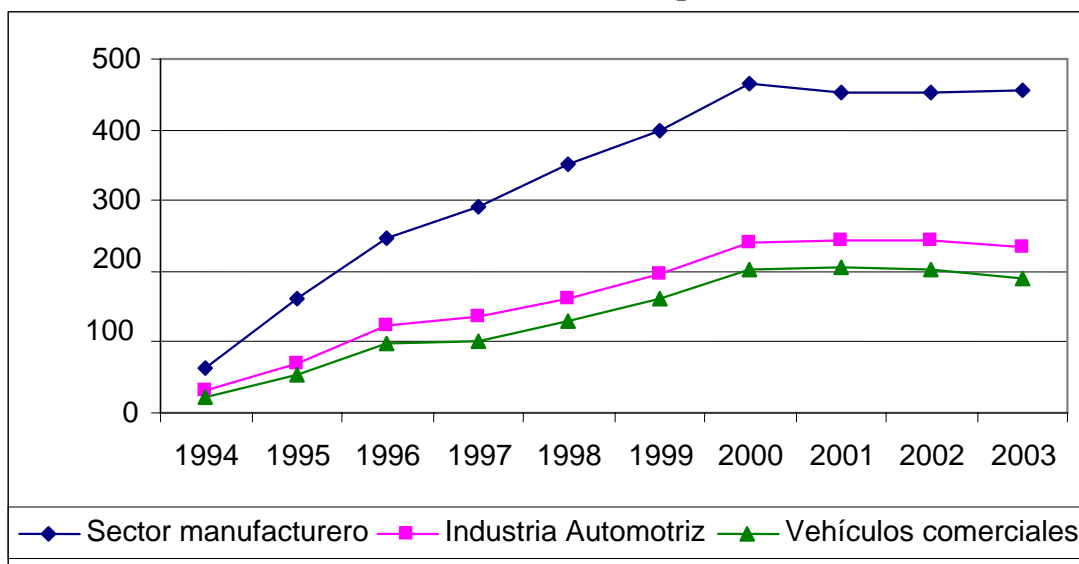
ampliar instalaciones y crear una nueva planta, de igual forma Honda empezó a invertir para un periodo de dos años 80 mmd.

<sup>33</sup> Una las causas internas del porqué la producción nacional tiende a ser exportada es la satisfacción del mercado nacional aunada al bajo poder de compra para automóviles nuevos.

ensambladoras con el extranjero simboliza alrededor de un 40% del total fabril (Gráfico 17).

El dinamismo con el que se desarrolla la producción y exportación de automóviles tiende a repercutir positivamente dentro de la economía mexicana, ya que las empresas automotrices significan en la balanza comercial de nuestro país un 10%, además dichas compañías han colocado a México como el décimo exportador mundial de vehículos.

**Gráfico 17**  
**Ventas al exterior 1994-2003**  
**(En miles de millones de pesos)**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

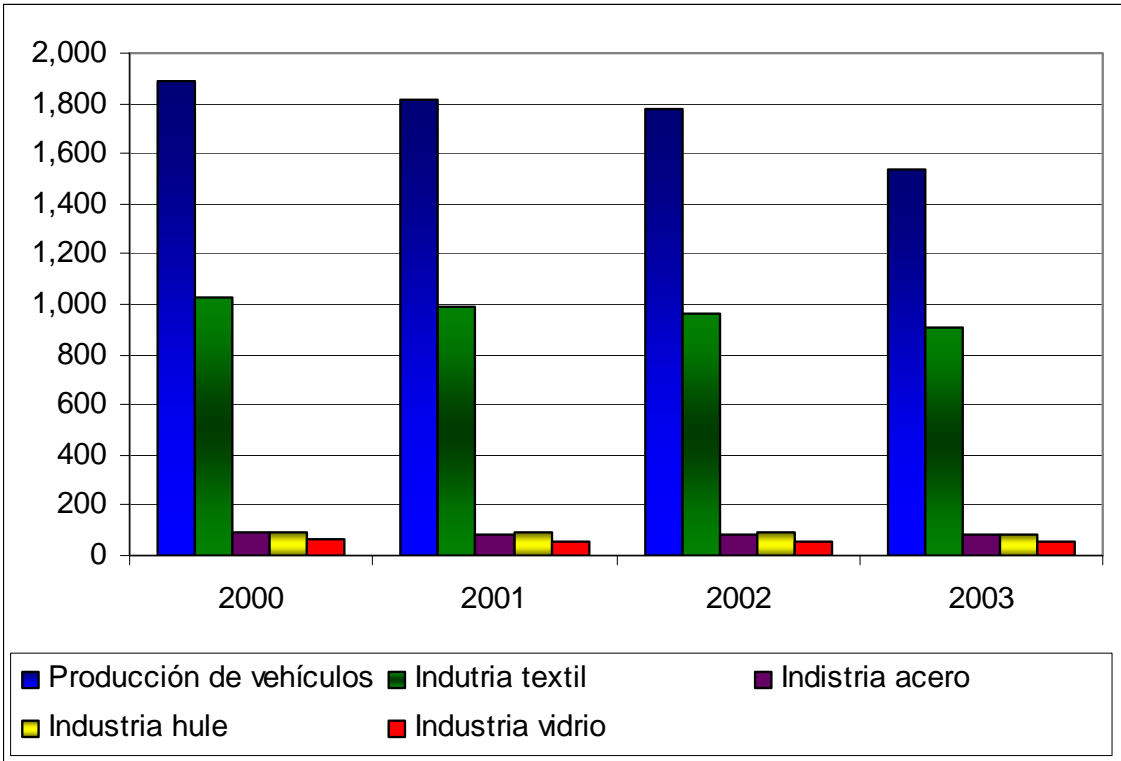
Una relevancia más de la industria automotriz de México recae en el efecto multiplicador que ésta tiene sobre el resto de las industrias como la textil, acero, vidrio y hule. El crecimiento de la primera implica trabajo para el resto de los sectores que abastecen con sus productos los insumos necesarios para la fabricación de automóviles; por ejemplo, el aumento de la producción de vehículos, implica un incremento en la industria textil, la cual provee de telas para el forrado de asientos, piso y capota; y al contrario si la fabricación de automóviles disminuye, también lo hará la de telas.

Así, mientras la producción de vehículos durante los albores del siglo XXI disminuía, también se iba estrechando el número de establecimientos de la industria textil,



acero, hule y vidrio como lo muestra el Gráfico 18. Esta tendencia a la baja se registró en todas las industrias que fabrican materiales e insumos para los automóviles, misma que no cambiaría de rumbo sino hasta el año pasado cuando la producción de vehículos registró un aumento record en su producción.

**Gráfico 18**  
**Influjo de la producción de vehículos en el resto de las industrias**  
 (En miles de unidades para la producción vehicular y número de establecimientos para el resto)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Si analizamos con detenimiento lo expuesto hasta el momento, es posible identificar algunos de los factores que colocan al sector automotor, y en consecuencia a las principales empresas ensambladoras, como sujetos primordiales en el rumbo de la economía mexicana: su impacto en la mano de obra ocupada, lo representativa que es para la balanza comercial y la financiera, su peso porcentual en el PIB, su liderazgo en la industria manufacturera, su influjo ante el resto de las industrias, y el renombre internacional de su competitividad. Dados los elementos enumerados es que los políticos han declarado que “la industria automotriz se ha consolidado como un pilar fundamental del desarrollo nacional” (*ibidem.*).

Este tipo de declaraciones han convertido a las Empresas Transnacionales Automotrices no sólo en sujetos claves para la economía mexicana, sino también en agentes protagónicos del vaivén político.

### **3.2.1.2 Capacidad política**

La eficacia macroeconómica que producen las empresas automotrices en México les ha proporcionado un poder sin precedentes, pues ahora su participación trasciende el escenario económico hasta el punto de llegar a ser un activo sujeto en la definición y aprobación de políticas económicas nacionales.

Desde el momento en que las empresas de la AMIA se posicionaron como un gran motor de la economía, su capacidad de influencia y decisión en la esfera política fue aumentando progresivamente hasta el punto en que la mayoría de sus propuestas, proyectos, necesidades y requerimientos se convirtieron en decretos y políticas económicas.

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz se ha propuesto como Misión la promoción de políticas en beneficio de sus asociados y como Visión ser sujeto de consulta “indispensable” en el desarrollo de políticas y reglamentaciones. Estos objetivos muestran claramente la intención política de las empresas automotoras para asumirse como agentes del sistema nacional.

A partir de la implementación de las reformas estructurales y del comienzo de la apertura comercial, las Empresas Transnacionales Automotrices se colocaron como la fuente más dinámica del sector industrial de nuestro país, su crecimiento y expansión se traducían en bienandanza para la economía nacional, poniendo en relieve una nueva premisa que rebasaba las hipótesis de los dirigentes políticos: “lo bueno para las automotoras es bueno para México”<sup>34</sup>. Esta visión fortificaba aún más a dichas empresas como entes protagónicos de la vida económica y política de este país.

La AMIA es un sujeto clave para la política económica que gobierna el sector automotriz de México, su actividad rebasa la recopilación y difusión de información, ya que la Asociación tiene participación directa en la planeación y aprobación de programas

---

<sup>34</sup> Hace cincuenta años la frase “lo que es bueno para GM es bueno para Estados Unidos”, era bien conocida por todo el mundo, ciertamente la empresa ha dejado de ser la poseedora indiscutible de más del 50% del mercado automotor del vecino país, sin embargo esa idea es aplicable hoy para México por lo reveladora que es la influencia de esa industria dentro de nuestra economía.

sectoriales y proyectos de ley, ha trabajado enérgicamente en conjunto con organismos públicos como la Secretaría de Economía y la Cámara de Comercio para la elaboración de propuestas de normas y decretos; incluso ha presionado para que el gobierno federal destine mayor inversión pública al mantenimiento, modernización y construcción de carreteras y puertos para propiciar la competitividad internacional y atraer mayor inversión<sup>35</sup>.

Ejemplos materializados de las capacidades políticas de la AMIA se hacen presentes en los diversos incentivos a la industria automotriz de los últimos seis años, por ejemplo las modificaciones efectuadas al “Programa de Importación Temporal” (PITEX) que facilitan dicho procedimiento y estimular las exportaciones de autos, la publicación y actualización del “Programa de Promoción Sectorial” (PROSEC) que promueva importación de ciertos bienes con aranceles preferenciales, el régimen fiscal-especial para empresas del sector iniciado en 2003, los “cupos” al comercio exterior automotor, y hasta el “Programa de Chatarrización, Financiamiento, Subsidio y Apoyo” que comenzó a ejecutarse el año pasado y por medio del cual los campesinos adquieren camionetas con ayuda de un financiamiento gubernamental (vía Financiera Rural y SAGARPA), que si bien puede ayudar a que la gente del campo realice mejor sus actividades cotidianas, favorece mucho más a la venta y ganancia de las compañías fabricantes.

Todas estas medidas adoptadas por el gobierno han tenido, en mayor o menor medida, intervención de las empresas automotoras de manera directa o vía la AMIA, ya que sus directores, incluyendo al presidente de la Asociación, tienen por objeto la protección y estimulación de sus intereses para lo cual llevan a cabo diferentes actividades como asistir a reuniones, foros y conferencias donde temas concernientes a la industria sean abordados, de igual manera se dirigen directamente ante las instituciones públicas para proponer decretos, se auxilian con las agencias de relaciones públicas, e incluso recurren al cabildeo con servidores públicos de mayor nivel.

Una muestra clara del poder político de la AMIA se refleja en la mayoritaria participación que tuvo al lado de la Secretaría de Economía para la elaboración del Programa Sectorial de febrero 14 de 2001, el cual contempla entre otras acciones, una

---

<sup>35</sup> El exmandatario, Vicente Fox, durante el desayuno inaugural de la Asamblea 2006 de la AMIA, resaltó lo importante que era para su gobierno las inversiones públicas destinadas al crecimiento y fortalecimiento de la industria automotriz, incluyendo, por supuesto, una cuantiosa inversión de 81 mil millones de pesos para la infraestructura en carreteras (Presidencia, 2006).

nueva normatividad basada en la desregulación administrativa<sup>36</sup>, propuesta que fungió como base esencial de la toma de decisiones del poder público en torno al “Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles” publicado en el Diario Oficial de la Federación en diciembre 31 de 2003, el cual otorga a las empresas fabricantes de vehículos beneficios y derechos especiales en la comercialización internacional y nacional de sus productos como vender cualquiera de sus autos como nacionales sin importar su lugar de ensamblaje, la invalidez del uso de medidas no arancelarias y la implementación de aranceles bajos o nulos, la restricción del embargo aduanal, entre otros; estas medidas ciertamente preparan a la industria para la apertura en el año 2009, sin embargo debemos resaltar que también les favorece de manera particular a las automotoras en su provecho económico.

El mismo Decreto abrogó el de 1989, con lo cual se eliminaron varios trámites y obligaciones en el comercio internacional de vehículos y agilizó dicho proceso.

Como podemos observar el Decreto tiene impreso el sello de la AMIA en su redacción ya que los intereses de las empresas miembros están amparados dentro de sus artículos, además la propia Asociación no ha escatimado en declarar oficialmente su participación exhaustiva para el proyecto que precedió al mencionado precepto de ley.

Otra participación de la AMIA en disposiciones gubernamentales la vimos en el 2006 con el anteproyecto presentado por la Secretaría de Economía titulado “Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte y el impulso al desarrollo del mercado interno de este tipo de vehículos”, actualmente en revisión por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), este plan contempla una mayor desgravación en las importaciones de insumos para el ensamblaje de automóviles.

No sólo la participación se hace de manera global a nombre de la AMIA, del mismo modo, su presidente es consultado de manera regular por las diversas instituciones públicas involucradas en la planeación y aprobación de normas y reglamentaciones referentes al

---

<sup>36</sup> Este programa, en su afán de estimular la competitividad del sector y atraer mayor inversión extranjera, ha programado mayores facilidades para la exportación e importación de autopartes y componentes (el 83% de las 2,766 fracciones arancelarias del PROSEC están exentas de arancel); además de considerar normas que ayuden a combatir la importación ilegal de automóviles y la circulación de aquellos de antaño que contaminan más. Estas medidas, que si bien ayudan a la economía y ecología nacionales, también promueven la producción, venta y lucro de las Empresas Transnacionales Automotrices en mayor alcance.

sector, los propios registros del proceso de estas prescripciones en la Secretaría de Economía, la Cámara de Comercio y la COFEMER así lo declaran.

Es evidente que ésta participación aboga imperativamente por las empresas asociadas, es decir, las grandes transnacionales del sector, quienes han sabido promover en un mismo tiempo, lugar y forma sus necesidades y deseos ante los designios del poder gubernamental. La intervención de las empresas automotrices en este sentido es concisa, pero es aún más abrumadora la estrategia que desempeñan de manera individual tanto dentro como fuera de la AMIA, sobre todo la de aquella que sobresale de entre el resto por su poder económico.

Las maniobras implantadas por General Motors en la sociedad, la economía y la política mexicanas merecen un esbozo preciso de su ejecución y logros.

### **3.3 Participación de General Motors en la creación de políticas económicas**

General Motors es una empresa con una historia antañá caracterizada de crecimiento y expansión que se estableció en México en 1935 y desde entonces ha fungido como pieza esencial de la economía de nuestro país.

General Motors de México siempre ha tenido una relación financiera, comercial, administrativa y políticamente estrecha con su matriz en Detroit, aunque es una sucursal teóricamente independiente en realidad la concordancia entre sus maniobras productivas, comerciales y categóricas es evidente. El desempeño mundial que ha registrado la compañía, ha sido guía y seguidor del trayecto de sus filiales en todos los países donde se ubica, las estrategias dictaminadas e implementadas desde la casa madre son el pilar del progreso grupal y particular.

La trascendencia económica de General Motors en México es a la vez causa y efecto de su alcance político, el poder de esta Empresa Transnacional radica en el impacto que ejerce sobre la economía nacional así como en la vehemencia de lucro que posee. La abundante riqueza de GM es el cimiento de su columna influyente en el campo gubernamental, la cual le ha traído éxitos y victorias garrafales que la han sostenido durante los últimos diez años como la número uno en ventas a nivel nacional, y como líder de la institución de mayor peso en el sector, la AMIA.

Esta posición estratégica dentro del escaque principal que ocupa GM es la que le ha permitido una intervención activa, además de determinante, en la planeación y ejecución de políticas económicas nacionales.

### **3.3.1 Poder económico de General Motors**

General Motors de México es la empresa transnacional extranjera más importante en nuestro país por sus ventas, de hecho la filial mexicana de GM, sólo después de Petróleos de Venezuela (PDVSA) y Petróleos Mexicanos (PEMEX), es la compañía exportadora más sobresaliente de América Latina (CEPAL, 2001).

El que General Motors se pondere como la empresa privada más importante en el comercio exterior de nuestro país, la coloca aún más en la cúspide del poder económico ya que el dinamismo de las exportaciones nacionales totales representa al menos una tercera parte del crecimiento anual de México (Presidencia, 2004).

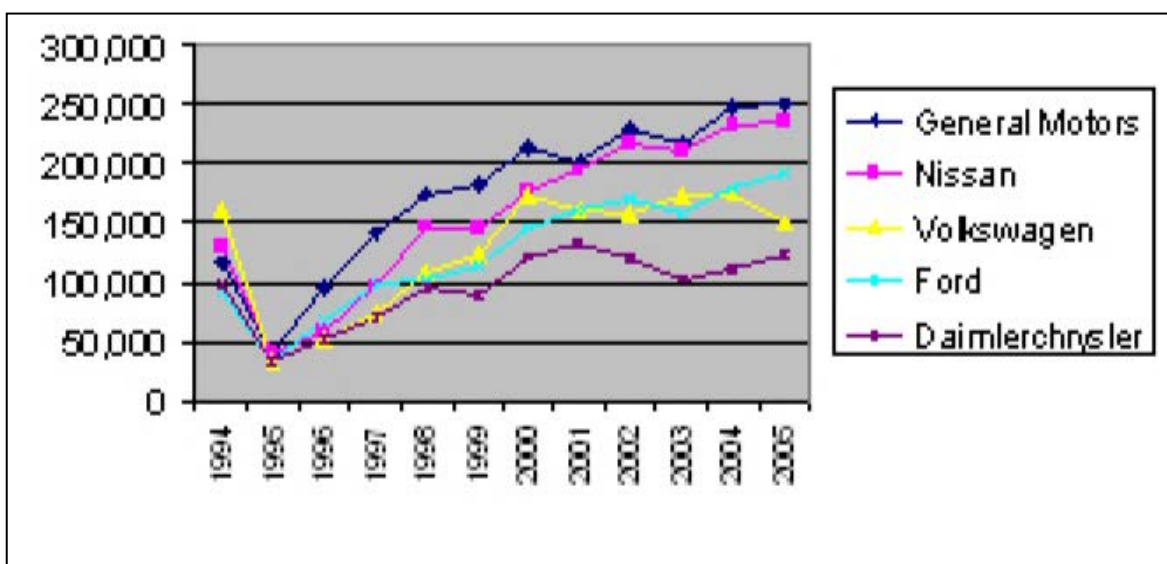
El liderazgo de GM respecto al resto de las automotrices es visible sobre todo cuando tomamos en cuenta que actualmente su participación en el mercado está por encima del 25%, posición que ha logrado debido a que sus inversiones, fabricación y comercialización han sido constantes, crecientes y dominantes desde 1995 hasta la fecha (Gráfico 19), periodo en el que su producción aumentó en un 150%.

La evolución que ha experimentado esta transnacional se ve reflejada en el conjunto de la economía mexicana, ya que según datos de la propia empresa, su particular auge impulsa la producción nacional de componentes (destina siete mil millones de dólares a la compra en la industria nacional), estimula las exportaciones (3 de cada 10 autos exportados son GM), y promueve la mano de obra ocupada (emplea 12,336 personas de manera directa y genera aproximadamente 100,000 empleos indirectos).

General Motors ha sabido sobresalir como regente industrial y sectorial de tal manera que su impacto es único en la economía mexicana, hoy en día su trascendencia no ha llegado a ser equiparada por ninguna otra automotriz pese a la reciente y bien fundamentada estrategia de las empresas asiáticas enfocada a la producción de autos compactos y de accesible costo, GM continúa como la ETN número uno en ventas, hecho

que más allá de tener una explicación netamente comercial, también puede comprenderse por el desempeño político y social que ejerce con grupos clave del país<sup>37</sup>.

**Gráfico 19**  
**Distribución de las ventas anuales por empresa en el periodo 1994-2005**  
**(En unidades)**



Fuente: Vicencio (2007), *La industria automotriz en México*, Figura 6, pág 233

Otro hecho en el que se hace evidente la preeminencia de GM, son sus plantas manufactureras tanto por su capacidad productiva como por su ubicación estratégica. En el Cuadro 11 podemos observar que General Motors es la empresa con mayor volumen posible de fabricación con cifras cerradas de 500,000 unidades, además el ensamblaje lo realiza en las entidades más destacadas en industrialización y es que ello significa una proveeduría de insumos con mayor agilidad y menor costo<sup>38</sup>.

Respecto a la relación ensambladora-proveedora, cabe mencionar que General Motors Corporation invierte directamente en empresas fabricantes de autopartes y componentes como en Deltrónicos de Matamoros, donde invierte el 100%, esta empresa

<sup>37</sup> Durante el desarrollo de su estrategia social, General Motors México ha instrumentado diversas tácticas como una labor comprometida con el ecosistema enfocada a un proceso productivo y bienes que no deterioren las condiciones actuales medioambientales, acción que le ha sido reconocida por la Procuraduría Federal de Protección al Medio Ambiente; de igual forma se ha unido a otros programas como la Fundación Mexicana de Lucha contra el SIDA; así como a aquellos que apoyan al estudiantado de nuestro país ofreciéndoles apoyo económico. Todas ellas enfocadas a la imagen positiva de la empresa y a la alianza con grupos sectoriales.

<sup>38</sup> En el 2004 el PIB industrial nacional fue de 26.3%, del cual el Estado de México tuvo una participación de 11.8%, Guanajuato de 5% y Coahuila de 5.5%.

fabrica autoestéreos para vehículos y no sólo vende a GM, sino a otras empresas automotrices tanto en el mercado interno como para el de exportación, maniobras que son supervisadas por la propia matriz. Esto nos habla del sistema de producción altamente codificado inter e intrafirmas en relación a las subsidiarias, la matriz y ETN con las que haya correlación. Pese a lo impactante que pueda resultar este entrelazamiento corporativo en su parte manufacturera, lo más destacado es que los lineamientos comerciales no son los únicos preestablecidos por el órgano central, sino también las políticas de comportamiento social y diplomático.

**Cuadro11**  
**Capacidad instalada para la producción de vehículos de pasajeros y camionetas, 2002**

<b>Empresa</b>	<b>Ubicación Plantas</b>	<b>Capacidad (unidades)</b>
<b>General Motors</b>	Ramos Arizpe	240,000
	Silao	250,000
	Toluca	10,000
	<i>Total</i>	<b>500,000</b>
Nissan	Aguascalientes	260,000
	Cuernavaca	170,000
	<i>Total</i>	430,000
Daimler-Chrysler	Toluca	260,000
	Saltillo	170,000
	<i>Total</i>	430,000
Volkswagen	Puebla	425,000
Ford Motor	Hermosillo	180,000
	Cuautitlan	110,000
	<i>Total</i>	290,000
Honda	Guadalajara	30,000
BMW	Toluca	5,0000
<b>Total</b>		<b>2,110,000</b>

Fuente: CEPAL, *Informe sobre la industria automotriz mexicana de 2005*, Cuadro 1, pág 18

Los senderos y maniobras que deben ser realizadas por GM conforme a los diseños de la matriz, han registrado un éxito contundente según las cifras financieras de la



compañía, su solvencia monetaria, independencia del mercado interno, crecimiento sostenido, expansión territorial, e impacto en la economía nacional así lo demuestran; sin embargo debemos subrayar que dichas medidas van más allá de ser únicamente acciones empresariales, las aspiraciones de lucro que caracterizan a toda Empresa Transnacional, y donde General Motors no puede ser la excepción, incluyen destrezas en los ámbitos político y social que les ayuden a consolidar sus logros económicos por medio de políticas oficiales que las beneficien.

### **3.3.2 Influjo de General Motors en las políticas económicas de México**

Las políticas económicas que los Estados adoptan son fuertemente influenciadas, sino es que del todo diseñadas, en la esfera global por agentes tales como Empresas Transnacionales. Estas compañías, muy por encima de las fronteras territoriales, tienen la capacidad de delinear e impulsar medidas públicas que los gobiernos ejecutan con la proeza de un mayor crecimiento y desarrollo.

A pesar de ello, las prestaciones de las ETN no sólo se desarrollan en el marco espacial cosmopolita, las transnacionales también se relacionan proactivamente con las agendas públicas y privadas de cada país en el que se instauran, reforzando así su capacidad de dominio dentro de los diversos sectores de la sociedad nacional.

La firme presencia que posee la compañía General Motors en la economía mexicana ha cultivado un poder ascendente y expansivo dentro de los diferentes rubros de organización existentes en nuestro país, de hecho hoy en día es claramente apreciable cómo GM se involucra cada vez más en asuntos sociales y políticos, es común escuchar a los empresarios y representantes de esta empresa expresarse a favor o en contra de ciertas organizaciones y movimientos sociales así como de medidas públicas que, desde su particular óptica, resultan claves para ellos, logrando con esto encaminar las decisiones de nuestros regentes públicos, y es que por momentos pareciera que la defensa de los intereses privados prevalece por encima de cualquier otro objetivo nacional, so pretexto de darle cobertura a los “agentes económicos” que promueven la inversión y generan empleos.

General Motors ha implementado diversas maniobras en la salvaguarda de sus conciernas, hemos visto a lo largo de su historia un desempeño altamente activo en la economía, política y sociedad de nuestro país, la misma empresa se ha encargado de

difundir sus múltiples facetas actorales: inversionista, empleador, investigador, inventor, representante del gremio automotriz, colaborador de la sociedad, protector de los desvalidos, donador, conoedor teórico y hasta experto en políticas públicas; sin embargo falta propagar una característica más que al mismo tiempo de dar vida al resto también las impulsa, me refiero a su desmedido poder de influencia en la política económica nacional.

Este último aspecto cabe enfatizar que convergen todos los demás con el sólo fin de conseguir la meta empresarial: el lucro. Dicha preponderancia se debe a la forma en que se llega a él y lo eficaz que resulta una vez que se obtiene. General Motors ha hecho uso frecuente de esta capacidad de alcance mediante estrategias bien estructuradas que le han atribuido ser el objeto de nuestro estudio.

En las siguientes páginas veremos algunos ejemplos de cómo General Motors ha influido en la adopción de políticas económicas nacionales de México y los beneficios que ello ha implicado para la empresa.

Uno de los casos que refleja lo expuesto fue lo ocurrido con el impuesto sobre autos nuevos (ISAN), legislado desde 1996 en la Ley Federal al Impuesto Sobre Autos Nuevos (LFISAN). Este gravamen es cobrado por el gobierno a las empresas por la venta de automóviles pero éstas usualmente reubican el costo en el precio que paga el consumidor.

Debido al coste que el ISAN representa para las trasnacionales, éstas se dieron a la tarea de buscar amparos ante la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) alegando que el ISAN representaba un estandarte de iniquidad por aplicarse en determinados porcentajes a ciertos vehículos; a pesar de que la SCJN declaró que no existía dicha inequidad en la dispersión porcentual del gravamen, sí apoyó la reforma a la LFISAN en el 2005, plasmada en el decreto del 22 de diciembre, la cual exenta del pago de tributación a los vehículos subcompactos nuevos con valor máximo de 150,000 pesos<sup>39</sup>, reduce el ISAN en un 50% en aquellos autos cuyo precio varíe entre 150,000 y 190,000 pesos, además cambia los criterios de cálculo pues ahora sólo se toma en cuenta el valor total de la unidad sin importar si el motor es nacional o extranjero, como antes se requería.

Otro mecanismo empleado por las automotrices para liberarse del tributo fue la ola publicitaria para propagar la idea de que el ISAN es un gravamen diseñado directamente

---

<sup>39</sup> El 27 de diciembre de 2006, producto de la continuidad en las maniobras de las ETN, se publicó en el Diario Oficial de la Federación una nueva reforma en la LFISAN que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2007, la cual prevé la anulación del ISAN en vehículos de hasta 200,000 pesos.

para el consumidor y no hacia la empresa, como originalmente se manifiesta en el Artículo 1 fracción I de la Ley Federal del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos:

“Artículo 1o.- Están obligados al pago del impuesto sobre automóviles nuevos establecido en esta Ley, las personas físicas y las morales que realicen los actos siguientes:

- I. Enajenen automóviles nuevos. Se entiende por automóvil nuevo el que se enajena por primera vez al consumidor por el fabricante, ensamblador, distribuidor autorizado o comerciante en el ramo de vehículos” (LFISAN).

De igual forma, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz jugó un papel importante dentro del cabildeo con senadores, en especial su presidente, conocido dentro del mundo de la política no sólo por ser un importante agente de la industria automotriz, sino por lo bien que se relaciona con el resto de los sectores de la sociedad mexicana.

La empresa General Motors ha sido importante participe de las tres estrategias mencionadas tanto por su capital como por sus contactos políticos. Es claro que empresas como GM se valdrán de toda condición interna y externa para lograr cubrir sus necesidades y arrasar con cualquier obstáculo que se oponga. En este sentido, el ejemplo del decreto de 2005 resguarda lo dicho ya que a pesar de que el impacto macroeconómico de este cambio recae en la reducción de recaudación de impuestos por la parte porcentual que proporcionaba el ISAN, el cual fue en 1997 de 849 millones de pesos y en 2005 de 5,300 millones; el monto planea ser subsanado por el Fondo de Compensación del Impuesto sobre Automóviles Nuevos, subsidiado del conjunto de los ingresos federales que continúan en existencia.

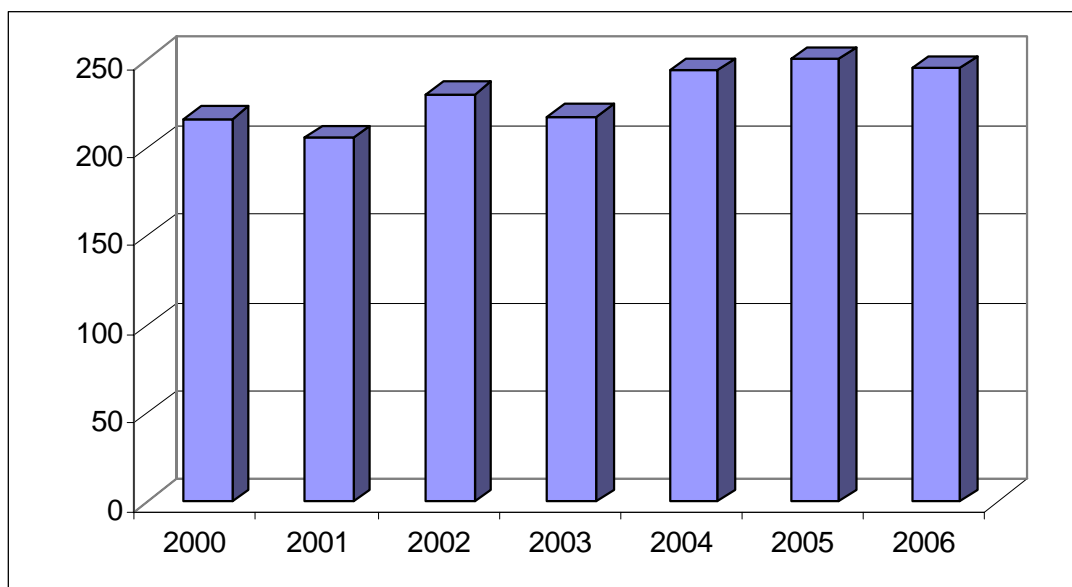
Otra de las derivaciones es el beneficio que obtienen las ensambladoras, pues la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) declaró que 60% de los autos a ofrecer son sujeto de la eliminación del ISAN y 20% gozan de la reducción del mismo, lo cual impulsa al posible comprador a adquirir un auto nuevo, y con ello a elevar las ventas de las transnacionales (Profeco, 2006).

Es así como finalmente el beneficiario número uno se muestra sin recelo pues las compañías fabricantes de automóviles, bajo el escudo de la competitividad regional,

necesaria para enfrentar la apertura perfilada en el marco del TLCAN, pugnan por la desgravación de sus productos. Dicha petición dio vida al decreto presidencial de 2005, el cual favorece la venta de automóviles y por ende el patrimonio de las automotrices, hecho confirmado poco después de que la industria del automóvil registrara una recuperación en producción y ventas durante el 2005 y 2006, años presididos por una baja continua registrada en ambos indicadores.

El Gráfico 20 nos muestra cómo en particular General Motors vio disminuir su comercialización al menudeo durante los albores del siglo XXI, empero dicha tendencia se desacelera desde la publicación de la reforma a la LFISAN, permitiendo una recuperación en sus niveles de venta.

**Gráfico 20**  
**Ventas de General Motors al público 2000-2006**  
**(En miles de unidades)**



*Fuente:* Elaboración propia con datos de AMDA

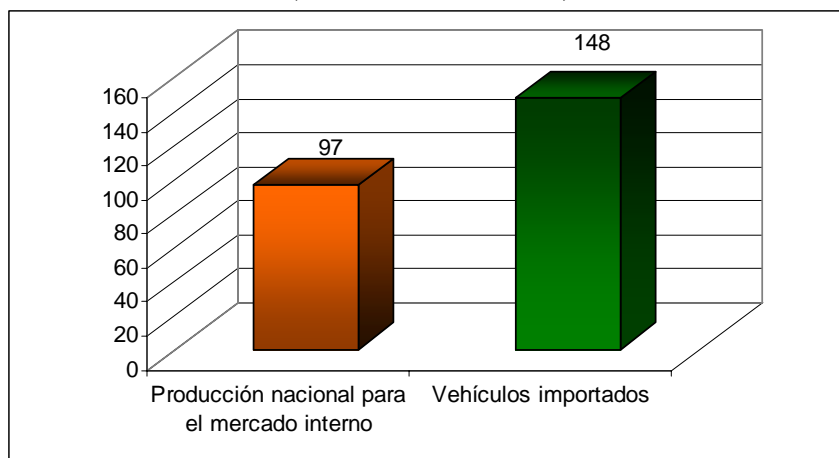
Un ejemplo más del poder de decisión de GM, y las demás ensambladoras, es el “Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles” de 2003, pues al permitir importar autos y venderlos como nacionales, así como incorporar a territorio nacional

partes y componentes con arancel nulo o preferencial, exenta a dichas compañías de diversos condicionamientos e impuestos que antes debían cubrir.

La intervención de GM en esta política se presentó de dos maneras, por un lado indirectamente a través de la colaboración de la AMIA en la redacción del borrador de la propuesta de ley que presentó la Secretaría de Economía, y directamente mediante cabildos con servidores públicos de alto rango como diputados, senadores y hasta el propio ejecutivo, quien nunca maquilló su simpatía por la empresa, inclusive varios periódicos nacionales, entre ellos La Jornada, han difundido la relación entre ambos actores<sup>40</sup>.

Este decreto trajo buenos presagios comerciales para la transnacional debido a que al facilitar la importación de vehículos y venderlos bajo las mismas condiciones que los domésticos, General Motors pudo reforzar su posición predominante en el mercado interno ya que su estructura dentro de éste corresponde en más de un 60% a productos importados y menos del 40% a vehículos nacionales (Gráfico 21).

**Gráfico 21**  
**Origen de los vehículos vendidos por GM en México, 2006**  
**(En miles de unidades)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AMIA.

Si bien este decreto guarda estrecha relación con los designios del TLCAN, también es cierto que desde las negociaciones del Tratado hasta los borradores de los preceptos de ley, GM ha tenido una participación activa en la delineación de los detalles concernientes a la rama automotriz.

<sup>40</sup> Una de las notas más discutidas, publicada en mayo 21 de 2002, fue la expropiación de tierras en Silao en 1995 y que ahora forman parte de una planta intermodal de GM, destino que se les deió luego de varios papeleos y cambios de actores involucrados.

Una muestra más de la influencia de GM en el esquema y cumplimiento de políticas públicas, es la propuesta de Ley del Parque Vehicular en México (LPVM), que pugna por una renovación del mismo, es decir nuevas y mayores ventas para los fabricantes, por medio de la abolición absoluta del ISAN y de la tenencia, este proyecto fue puesto a discusión por el diputado del grupo parlamentario del PRI, quien lleva una relación amistosa con el director general de AMDA, en enero del 2006 argumentando la antigüedad de más de 15 años del 41% de los autos circulantes y el deterioro ambiental que ello produce. A pesar de que no se derogó la existencia del ISAN y de la tenencia, en abril la propuesta se convirtió en la Ley de Fomento para la Renovación del Parque Vehicular, que estimula la compra de automóviles nuevos por medio de un fideicomiso que así lo respalda (Cámara de Diputados).

El diseño y la llegada de la propuesta de la LPVM al Congreso se debe por mucho a la intervención de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotor, que ofrece entre otras cosas, ser la representante de los distribuidores de vehículos en las relaciones gubernamentales. Bajo esta tutela es que General Motors y otras empresas del sector establecieron un nuevo y cardinal vínculo con los diputados para lograr un impulso legislativo en la venta de autos.

Evidentemente General Motors tiene diversas estrategias, modos de efectuarlas y agentes secundarios que le ayudan a concretar sus objetivos en materia política; su poder económico y el impacto de éste en todos los sectores de México, llámense industrial, comercial o social, confluyen en una capacidad notable de intervención por parte de la transnacional estadounidense en asuntos oficiales de la nación como lo es la política económica y sus disposiciones públicas.

La influencia de esta Empresa Transnacional Automotriz en la planeación y ejecución de la política económica de México existe desde hace varios años y la emplea de manera regular, bien por el lado global de General Motors Corporation mediante las discusiones en organizaciones internacionales o concretamente en negociaciones de tratados comerciales, o bien internamente por medio de su filial y sus cabildeos con servidores públicos.

General Motors posee una especial característica dentro de nuestro país, el peso y efectos que tiene sobre nuestra economía así como la propia política económica vigente

desde los ochenta, ambas retroalimentadas, le han permitido trascender del mundo económico al político y viceversa.

## CONCLUSIONES

El análisis y desarrollo de los capítulos que conforman la presente investigación nos demuestra la destacada participación de las Empresas Transnacionales como agentes forjadores del devenir cosmopolita, su poder financiero las ha transformado en actores cardinales del Sistema Internacional en cuanto a la planeación y cumplimiento de las estructuras no sólo económicas, sino también políticas y sociales.

Los virajes estructurales que se han presentado a lo largo de la historia económica han marcado la exitosa evolución de las ETN hasta el punto de presentarlas como los sujetos más importantes y de mayor peso así como trascendencia en las decisiones de la comunidad internacional y nacional.

Sin lugar a duda las apreciaciones que *Lenin* hizo en su tiempo sobre el Imperialismo como fase superior del capitalismo no rebasan la realidad actual, hoy somos testigos de la existencia de una pequeña pero poderosa élite oligárquica de corte monopolístico que se apodera del capital y que sobrepasa las fronteras territoriales para hacer valer sus intereses y conseguir imponer sus designios lucrativos con la anuencia y complacencia de sus magnánimos anfitriones. Cuantitativa y cualitativamente las empresas con más riqueza económica y mayor capacidad política son las ETN estadounidenses, como consecuencia lógica de la hegemonía que alcanzó ese país después de la Segunda Guerra Mundial, época en la que consolidó su expansión política y económica hacia el resto del mundo.

A los mencionados acontecimientos hemos de sumar el importante brío que las reformas capitalistas de la década de los ochenta brindaron a las ETN, la apertura y liberalización económica que los Estados implementaron permitieron al sector privado internacional ocupar, de manera progresiva, los espacios “vacíos” que habían sido en su momento dirigidos por el gobierno. Esto es pieza clave para comprender al actual rol de las transnacionales, el cual se caracteriza por desbordar el ámbito económico y penetrar directamente en asuntos tanto políticos como sociales, las ETN juegan hoy un papel fundamental y desinhibido en casi todos los procesos nacionales e internacionales, que van desde cambios tecnológicos y científicos hasta el desarrollo social de comunidades y



grupos específicos de la población<sup>41</sup>, pasando, por supuesto, por asuntos políticos que son interferidos y manipulados a favor de sus intereses mediante diferentes estrategias, y que en estricto sentido corresponden a los Estados Nacionales.

Las Empresas Transnacionales, confortadas en un ambiente de libertad económica y cobijadas por Organizaciones Internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, quienes plantean tendenciosamente como “intereses nacionales” la cobertura y satisfacción de los objetivos económicos privados; se relacionan cada vez más con los agentes políticos hasta el punto de camuflarse entre ellos. Esta acción se ve complementada y reforzada en el apoyo que reciben las ETN, por parte de las OI y de sus gobiernos de origen, para lograr y mantener indefinidamente un trato privilegiado por parte de los países anfitriones.

Debemos tomar en cuenta que de las aproximadas 70,000 ETN que operan actualmente, se desprenden 690,000 filiales establecidas sobre todo en países en vías de desarrollo donde la mano de obra, los servicios públicos y los gravámenes resultan comparativamente más baratos, máxime si se trata de compañías manufactureras como es el caso de la industria automotriz, uno de los ramos más destacados en la economía internacional. Estas empresas han encontrado en los países en desarrollo una fuente de producción propicia y módica, además de que por política empresarial, generalmente se proponen y logran con holgura erigir al gobierno anfitrión no sólo en un aliado sino hasta en un cómplice que resguarda sus intereses.

En este sentido el Estado podría ser, en algunos casos, conceptualizado como cofrade del capital transnacional, y es que a pesar de ser pieza fundamental del Sistema Internacional, su tarea es hoy en día rezagada a la labor de operador del ostentoso engrane en el que vivimos ya que actualmente son las ETN, vía Organizaciones Internacionales o incluso de manera directa, quienes diseñan y supervisan el funcionamiento del sistema.

En efecto, los gobiernos amparan, legitiman y facultan a las Empresas Transnacionales para ser los pilares que definan e impongan *de facto* el rumbo del SI, su poderío económico aunado a los lineamientos neoliberales y al proceso de globalización les

---

<sup>41</sup> Recordemos la participación de Coca-Cola en Vietnam, donde llevo a cabo una contratación masiva de mujeres y apoyó financieramente en la construcción de viviendas para personas con escasos recursos.

ha permitido ser los artífices reales del devenir nacional e internacional, y para consolidar esta posición las ETN han irrumpido –sutil, soterrada o abiertamente- en las políticas económicas de los países soberanos, mediante su participación sistemática en la planeación y ejecución de manejos públicos globales así como regionales y/o específicos de cada nación donde arriban.

Considerando lo anterior no resulta sorprendente el hecho de encontrar dentro de los principales *decision makers* de políticas económicas a las autoridades nacionales, a ciertas organizaciones internacionales así como al propio sector privado transnacional. Este último normalmente lleva a cabo una influencia más discreta, dejando que las otras dos instancias, sean las encargadas de plantear y defender sus intereses ante la opinión pública.

Los mecanismos contemplados y realizados por las ETN en razón de su intrusión política son los siguientes:

- Contratación de agencias públicas. Sus servicios se centran básicamente en la manipulación e inducción del comportamiento popular con el fin de transmitir una imagen favorable de la empresa y de su papel en el país anfitrión, independientemente de su influencia muchas veces negativa y depredadora. Enfoca su mensaje particularmente a ciertos sectores de la sociedad y a legisladores e instancias clave del gobierno, con el fin de influir en el diseño y adopción de determinadas políticas públicas.
- Responsabilidad social. El compromiso formal que asume la empresa hacia la colectividad –casi siempre mas aparente que real- es un recurso más de influencia que se basa en la construcción de una buena imagen de la misma para con ello obtener apoyo y simpatías por parte de los distintos sectores de la sociedad.
- “Amenaza” del retiro de inversión. El chantaje y manipulación financiera como medio de presión para favorecer o impedir la llegada al poder de un candidato que aparentemente sea afín o ajeno a sus intereses, o bien para frenar, inducir o acelerar la aprobación y adopción de ciertas políticas públicas.
- Apoyo a candidatos a funcionarios públicos. Muchas veces las campañas de los candidatos presidenciales o a legisladores reciben –de manera subrepticia e ilegal- financiamiento por parte de empresarios que ven en sus propuestas un respaldo político o que, una vez en el poder, retribuyan el “favor”, como lo demuestran

numerosos casos, por ejemplo el del ex-canciller alemán Helmut Kohl, quien fue apoyado en su candidatura por un empresario que actualmente figura entre los más importantes, luego de las reformas impulsadas por Kohl.

- Sobornos. Se han identificado a las grandes compañías como una de las principales fuentes de corrupción. Se estima que las ETN en conjunto destinan anualmente cerca de 80,000 millones de dólares en sobornos, siendo los países en vías de desarrollo los más afectados, este fenómeno acentúa su inestabilidad y subordinación política, así como su dependencia económica.
- “Puertas giratorias”. Es el movimiento de un puesto gubernamental a uno empresarial y viceversa, aprovechando y capitalizando el manejo de información confidencial y los contactos entre personajes encumbrados en niveles decisorios. En México uno de los casos recientes más criticado fue el de Francisco Gil Díaz quien luego de dejar la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se incorporó al Consejo de Administración de HSBC, a escaso un mes de su separación del cargo.
- *Thik tanks*. Grupos de investigación y estudio. Constituyen el puente entre los ámbitos empresarial y académico, normalmente vinculados, patrocinados y financiados por el sector privado y, por consiguiente, vulnerables y proclives a sus “recomendaciones”.
- *Lobby*. Grupos empresariales de presión estratégicamente ubicados cerca de los centros de decisión política más importantes, tan sólo en Estados Unidos estas organizaciones invierten más de 2,500 millones de dólares en este concepto.
- Participación en foros y convenciones internacionales. La participación directa de las ETN en reuniones internacionales les ha servido como medio para dar a conocer y promover sus puntos de vista y encomiendas, además de presionar o al menos sensibilizar “en terreno neutral” a los representantes políticos con los que se encuentran.

Esta labor constante, firme y contundente de las Empresas Transnacionales le ha valido el respaldo institucional y político de las OI y de la mayoría de los Estados, sus variadas estrategias de intrusión y los distintos actores con los que se relacionan les permiten asegurar el objetivo de influir en el diseño e instrumentación de aquellas políticas públicas acordes a sus intereses.

Es en este punto donde se hace evidente que prácticamente toda la estructura del aparato estatal está supeditada a los proyectos de las ETN, incluso cuando estos entran en conflicto con los intereses nacionales que formal y legalmente está obligado a defender.

En México este fenómeno se presenta de manera clara al analizar el aumento de la participación de las ETN en el entorno económico, político y social. Desde mediados del siglo pasado hasta la fecha, nuestro país se ha destacado por ser un importante receptor de inversión extranjera, tal y como se analizó en el punto 3.1, debido a factores como su vecindad con EEUU, sus riquezas naturales, la abundante mano de obra barata, incentivos industriales, su laxo régimen fiscal caracterizado por los bajos impuestos al sector empresarial, y su prominente apertura comercial.

Estos factores han incentivado el establecimiento de filiales en México y junto con las reformas capitalistas han transformado a nuestro país en un fiel aliado del capital transnacional. En la actualidad México es reconocido como destacado anfitrión de las más importantes ETN, en especial por el sector manufacturero y concretamente por el automotor.

La industria automotriz se considera como una de las más importantes para la economía mexicana por su valor productivo, comercial y laboral. Efectivamente, este sector ha sido de los más privilegiados a lo largo de la historia económica de nuestro país principalmente a partir de las reformas estructurales implementadas desde la década de los ochenta.

El peso que tiene esta industria en la economía mexicana le ha permitido una participación especial en las decisiones políticas así como sociales en las que se siente involucrada o donde considera que sus intereses están implicados. Su mayor exponente, General Motors, ha sido el actor más dinámico en este sentido y es que de acuerdo con su volumen de ventas, es la segunda empresa más importante del país, sólo después de Petróleos Mexicanos, circunstancia que explica, si bien no justifica, su pertinaz incursión en la esfera política nacional.

General Motors protege sus intereses en México mediante diversas maniobras, algunas de ellas directamente concebidas y ejecutadas por la propia matriz en foros internacionales, la mediación del gobierno o agencias gubernamentales de su país de origen en negociaciones con sus pares en nuestra nación, otra modalidad la constituye la

participación, igualmente abordada en el desarrollo del punto 3.2, de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz en proyectos e iniciativas de ley; sus contactos con servidores públicos de alto nivel, así como la labor de *lobby* o cabildeo con algunos legisladores y otros funcionarios de los distintos niveles de gobierno.

Por encima de su actividad económica General Motors, como ETN prototípica, se involucra cada vez más en asuntos políticos internos, buscando siempre influir a su favor en el diseño e implementación de aquellas políticas públicas que, desde su particular óptica, puedan afectar su operación en el país haciendo todo lo posible, así sea poco ético y legítimo, para favorecer sus propios intereses y de soslayo los del sector automotriz. En los últimos años GM se ha involucrado directa o indirectamente en asuntos como la planeación de las negociaciones del TLCAN, los límites del impuesto sobre autos nuevos (ISAN), y la propuesta de Ley del Parque Vehicular en México (LPVM). Si bien dicha participación está contemplada en los mecanismos y procedimientos previstos en la legislación a través de las instancias mixtas creadas para tales casos, de vez en cuando trascienden a la opinión pública denuncias de legisladores y politólogos en el sentido de que más de una vez los límites formales de esa participación son rebasados para convertirse en una verdadera presión, chantaje o concretamente casos escandalosos de corrupción (recordemos el caso de las tabacaleras que “obsequiaron” a algunos legisladores exóticos “paseos turísticos todo pagado” a cambio de no modificar la legislación correspondiente, cuyas medidas podrían resultar lesivas a los amplios márgenes de ganancia de esa industria).

El poder económico que representa la empresa General Motor en México y en el mundo la coloca en una posición de liderazgo no sólo de su propia industria sino, también y en alguna medida, en el resto de las ETN de otros sectores económicos, este peso se ha transformado en una ingente participación política a veces sutil y en ocasiones categórica, pero siempre difícil de maquillar. Evidentemente este agente no sólo es económico sino también político, sus actividades han desbordado la producción y comercialización hasta el punto de inmiscuirse directamente en asuntos que competen, en sentido estricto, únicamente al sector público.

Es así como ambas dimensiones se conjugan, la economía cada vez está más entrelazada con la política, se interinfluyen constante y continuamente, y es que los

acontecimientos registrados desde hace más de veinticinco años han construido un sendero donde la vida pública parece ceder ante los actores privados. En la actualidad no es razón de embelesamiento el observar a empresarios asistir a eventos gubernamentales como “invitados especiales” o leer en el periódico cómo sistemáticamente los legisladores consultan a los dueños de las grandes compañías antes de decidir el futuro de un proyecto de ley.

Las Empresas Transnacionales poseen cada vez mayor poder político, su innato carácter económico ha evolucionado y aunque siempre han perseguido el mismo fin insaciable de lucro, ahora tienen más y mejores medios para conseguirlo. Sus estrategias, tácticas y relaciones hacen posible un éxito casi total en la materialización de sus necesidades o deseos.

En este contexto el papel del Estado se advierte negligente ante los intereses del capital transnacional y su función queda entorpecida, desmeritada y distorsionada al limitarse a fungir sólo como el ejecutor oficial de los delineamientos de las ETN. Éste es un punto medular para el internacionalista que ha estudiado al Estado como el actor primordial del Sistema Internacional, el abandono de sus funciones económicas rectoras, el consecuente fortalecimiento de los dueños del capital, quienes ocuparon esos espacios y que poco a poco los han ampliado hasta desplazarse al ámbito político son los principales factores que determinan el balance político-económico a favor de las transnacionales.

En efecto, las reformas estructurales instrumentadas desde la década de los ochenta se enfocaron a la libertad del mercado y, a pesar de que el Estado no delegó de manera oficial su autoridad política a los poseedores del capital transnacional, sí lo hizo *de facto* por ejemplo en la acelerada desregulación económica, ya que con ello abrió paso a la extensión de las ambiciones de las grandes empresas, las cuales han asumido progresivamente un necesario, para ellas, intervencionismo político.

Esto nos lleva a cuestionar si las políticas económicas nacionales verdaderamente responden a los intereses de la nación o si sólo se manifiestan a favor de un pequeño grupo oligárquico que busca satisfacer sus objetivos de ganancia suprema. Si tomamos en cuenta que las Organizaciones Internacionales pugnan por la estabilidad macroeconómica basada en el crecimiento de las ETN, que en los foros y convenciones la voz y voto de empresarios tienen cada vez más peso e influencia determinando las agendas y acuerdos

respectivos, que los grandes consorcios destinan estratosféricas cantidades de dinero a la operación y perfeccionamiento de mayor número y más efectivos *lobbies*, al financiamiento subrepticio de campañas políticas, sobornos y gratificaciones a cambio de favores políticos, así como a la creación, contratación y patrocinio de agencias de relaciones públicas, además de realizar otras maniobras de presión política, y aterrizamos todo ello en los resultados que estas acciones han tenido en compañías como Monsanto, Shell y General Motors, entonces podemos afirmar que efectivamente muchas de las políticas adoptadas, aunque no diseñadas, por el Estado tiene la meta final de beneficiar a las ETN.

En búsqueda de una evaluación objetiva sobre estos fenómenos se deben reconocer, ponderar y valorar en su justa dimensión, tal como lo he evidenciado a lo largo de este trabajo, las aportaciones que las Empresas Transnacionales dan a las economías nacionales como la ocupación de mano de obra, las inversiones directas, la transferencia de tecnología y el compromiso que han adoptado algunas de ellas con la población por medio de la figura de ESR, sin embargo estas acciones se han mal interpretado por parte de las compañías, quienes buscan una “retribución” del Estado reflejada en una sucesión de responsabilidades políticas.

En realidad, los sectores público y privado, lejos de representar una disociación de conciencias pero cuidando de respetar una delimitación más o menos formal de sus respectivos ámbitos de acción y de responsabilidad, deben enfocarse a una complementación equilibrada donde las necesidades sociales sean preservadas con carácter prioritario –consecuentes con el mandato ciudadano- evitando además que los intereses empresariales se contrapongan o prevalezcan sobre aquellos. El aparato estatal debe consolidar su tarea política y cumplir a cabalidad sus compromisos con la nación al mismo tiempo que delimite y transparente sus relaciones institucionales con todos aquellos actores ajenos a los procesos gubernamentales, sin que se desconozca su derecho a opinar y sugerir en los términos y por los canales contemplados para ello.

Lo anterior puede ser viable mediante los siguientes preceptos:

- Una normatividad más estricta –y sobre todo que se aplique con rigor- en cuanto a las responsabilidades y el tiempo que debe transcurrir cuando un alto funcionario público se integre al sector privado y viceversa.

- Un sistema de control y transparencia mucho más eficaz –y que se aplique con exacto apego- en el financiamiento a los partidos públicos y sus campañas.
- Precepto jurídico que regularice una distancia mínima pertinente de ubicación entre los *lobbies* y los centros de decisión más importantes.
- Ley precisa que regule las actividades de cabildeo y contemple penas específicas para los casos de soborno.
- Fortalecer los mecanismos de rendición de cuentas.
- Reglamentar las actividades de la agencias de relaciones públicas para evitar difamaciones e infamias que pudieran generar y/o transmitir.
- Compromiso expreso y real por parte de los funcionarios a tomar decisiones que den respuesta efectiva a las demandas sociales.

Dichas medidas se dirigen hacia un mismo pedestal: renovar las instituciones públicas a fin de reforzarlas y adaptarlas a las condiciones actuales, las cuales exigen pluralidad política, ejecución de políticas de Estado -y no sólo de gobierno-, el afianzamiento de la participación ciudadana y, sobre todo, la ponderación de los intereses nacionales sobre cualquier otra pretensión privada; estas demandas resultan del todo indispensables para resolver los problemas de corrupción, el rezago en la eficacia de gestión estatal y la intromisión privada en asuntos públicos.

Las propuestas mencionadas implican la práctica de una verdadera reforma del Estado que redimensione las funciones del mismo, resguarde la soberanía y “reinstaure” las instituciones públicas con el objetivo de hacerlas autónomas, transparentes y fidedignas. Esta encomienda tiene varios años en discusión pero no fue sino hasta el sexenio del expresidente Vicente Fox que el tema se intensificó y comenzó a tener forma, sin embargo, debido a las diferencias ideológicas y políticas así como a los intereses privados afectados el debate no rebasó los ecos producidos en algunos cuantos foros políticos.

Actualmente los cambios al aparato estatal están siendo analizados por el Congreso de la Unión, algunos ya han sido aprobados por el pleno<sup>42</sup>, permitiendo con ello los primeros pasos para su cumplimiento, empero el recorrido es aún más largo y la reforma cada vez más obligatoria.

---

<sup>42</sup> Las recientes reformas fiscal y electoral son ejemplos claros de lo mencionado.



Evidentemente la tarea en torno a la observancia y control de la desmedida influencia de las Empresas Transnacionales en la injerencia del proceso de creación y ejecución de políticas nacionales, es ardua y compleja, pues no se reduce al ámbito formal de las leyes y normas que rigen la conducta de los actores que intervienen en un fenómeno económico-socio-político tan complejo sino que trasciende al funcionamiento y operación cotidianos en los que mucho tiene que ver el concepto de cultura entendida como manera de ser, de actuar y como forma de conducta no solo individual sino social y en donde se refleja la forma de pensar y entender el mundo, es decir lo que se entiende como filosofía política.

Las ETN tendrán intervención en los procesos de diseño y establecimiento de políticas económicas mientras los funcionarios gubernamentales, en su filosofía política, y el Estado, en su normatividad estricta, así lo permitan.

Entendiendo, por un lado, la historia del capitalismo registrada desde los últimos años del siglo pasado y, por el otro, la lógica que impulsa en su existencia y comportamiento al sector privado transnacional, entonces resulta comprensible, aunque no admisible, esta incursión de las Empresas Transnacionales al ámbito político, hoy en día estas empresas eminentemente son actores políticos con un peso y trascendencia tan sólidos como progresivos, encontrando como mejor opción para esto que pareciera ser el “destino fatal” de la mayor parte de la sociedad, la implementación de la hoy ineludible reforma del Estado.

## ANEXO

**Cuadro 1**  
**Las 25 principales ETN no financieras del mundo,**  
**clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2004<sup>a</sup>**  
**(En millones de dólares y número de trabajadores)**

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		No de trabajadores		ITN <sup>b</sup> (en %)	No de filiales		II <sup>c</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
1	68	55	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	448,901	750,507	58,896	152,866	142,000	307,000	47.8	787	1,157	68.02
2	4	93	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	247,850	258,606	53,307	62,494	45,981	57,378	87.1	70	198	35.35
3	67	65	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	179,856	305,341	71,444	171,652	102,749	225,626	48.7	130	216	60.19
4	90	71	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	173,690	479,603	59,137	193,517	114,612	324,000	34.0	166	290	57.24
5	10	44	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Exp./ref/distr de petróleo	154,513	193,213	232,388	285,059	85,500	102,900	81.5	445	611	72.83
6	38	37	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Exp./ref/distr de petróleo	134,923	195,256	202,870	291,252	52,968	105,200	83.0	237	314	40.29
7	25	88	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/ Países Bajos	Exp./ref/distr de petróleo	129,939	192,811	170,286	265,190	96,000	114,000	71.9	328	814	40.29
8	62	91	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	122,967	233,721	102,995	171,467	94,666	265,753	49.4	129	341	37.83
9	20	48	Total	Francia	Exp./ref/distr de petróleo	98,719	114,636	123,265	152,353	62,227	111,401	74.3	410	576	71.18
10	66	47	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	85,669	131,204	24,252	58,554	81,651	206,524	48.7	162	227	71.18
11	49	60	Volkswagen	Alemania	Automóvil	84,042	172,949	80,037	110,463	165,152	342,502	56.4	147	228	64.47
12	16	22	Sanofi-Aventis	Francia	Farmacéuticos	82,612	104,548	15,418	18,676	68,776	96,439	77.6	207	253	81.82
13	61	54	Deutsche Telecom AG	Alemania	Telecomunicaciones	79,654	146,834	47,118	71,866	73,808	244,645	50.0	266	390	68.21
14	60	62	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	78,728	127,179	23,636	52,320	42,370	97,777	50.1	345	552	52.50
15	19	59	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	74,051	85,788	38,838	50,585	100,485	160,712	75.2	546	846	64.54
16	81	79	E.on	Alemania	Electricidad, gas y agua	72,726	155,364	21,996	60,970	32,819	72,494	42.7	303	596	50.84

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		No de trabajadores		ITN <sup>b</sup> (en %)	No de filiales		II <sup>c</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
17	13	6	Hutchison Whampoa	China	Diversificado	67,636	84,162	17,039	23,037	150,667	180,000	79.3	94	103	91.26
18	39	49	Siemens Asamblea General	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	57,853	150,462	71,190	98,367	160,299	334,873	52.9	203	283	71.73
19	3	4	Nestlé SA	Suiza	Alimentos y bebidas	65,396	76,965	68,586	69,776	240,406	247,000	93.5	450	487	94.46
20	92	28	Electricite de France	Francia	Electricidad, gas y agua	85,385	200,093	17,886	55,775	50,543	158,152	32.4	240	299	80.27
21	29	87	Honda Motor Co Ltd	Japón	Automóvil	65,036	89,483	61,621	79,951	76,783	137,827	68.5	76	188	40.43
22	53	73	Vivendi Universal	Francia	Diversificada	57,589	94,439	11,613	26,607	23,377	37,906	55.4	245	435	56.32
23	48	83	Chevron Texaco Corp	Estados Unidos	Exp./ref/distr de petróleo	57,186	93,208	80,034	150,865	31,000	56,000	56.6	121	250	48.40
24	34	92	BMW Asamblea General	Alemania	Automóvil	55,726	91,826	40,198	55,050	70,846	105,972	66.9	124	153	81.05
25	93	80	Daimler Chrysler	Estados Unidos	Automóvil	54,869	248,850	68,928	176,391	101,450	384,723	29.2	324	641	50.55

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006*, cuadro A.I.11 del anexo.

**a** Todos los datos están basados en las memorias anuales de las compañías a menos que se indique otra cosa.

**b** Clasificación en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo. El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

**c** Clasificación en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo. El índice de internacionalización (II) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales.

*Nota:* En este cuadro se han contado como filiales únicamente las filiales con participación mayoritaria de la matriz en su capital.

**Cuadro 2**  
**México: Las 25 principales empresas con participación extranjera, 1998**  
(En millones de dólares y porcentajes)

Clasificación	Empresa	Actividad	Ventas	Inversionista extranjero	Capital extranjero (%)	País de origen	Exportaciones
1	Teléfonos de México (TELMEX)	Telecomunicaciones	8,564	Southwestern Bell Corp./ France telecom	10 <sup>a</sup>	EEUU/Francia	1,166
2	General Motors de México	Automotriz	7,464	General Motors Corp.	100	EEUU	5665
3	Daimler-Chrysler de México	Automotriz	6,177	Dailmer Benz	100	Alemania	4890
4	Cifra y subsidiarias	Comercio	5,634	Wal Mart Stores	53	EEUU	...
5	Volkswagen de México	Automotriz	4,927	Volkswagen A. G.	100	Alemania	3682
6	Ford Motor Co.	Automotriz	4,211	Ford Motor Co.	100	EEUU	2398
7	Sabritas S.A.	Alimentos	2,638	PepsiCo	100	EEUU	0
8	General Electric de México	Electrónica	2,325	General Electric	100	EEUU	893
9	Nissan Mexicana S.A.	Automotriz	1,840	Nissan Motors Co.	100	Japón	1405
10	Nestlé méxoc	Alimentos	1,648	Nestlé A.G.	100	Suiza	91
11	Hewlett-Packard de México	Electrónica	1,634	Hewlett-Packerd	100	EEUU	1083
12	IBM de México	Computación	1,487	IMB Corp.	100	EEUU	2602
13	FEMSA-Cerveza	Bebidas	1,451	John Labatt Limited	30	Canadá	89
14	Coca cola-Femsa	Bebida	1,392	The Coca Cola Co.	30	EEUU	...
15	Kimberly-Clark de México	Papel y celulosa	1,345	Kimberly-Clark	47	EEUU	109
16	Nadro S.A. de C.V.	Comercio	1,182	McKesson Corp.	23	EEUU	0
17	Delnosa S.A. de C.V. <sup>b</sup>	Autopertes	1,166	General Motors	100	EEUU	1166
18	Sony de Tijuana	Electrónica	1,144	Sony Corp.	100	Japón	1144
19	Grupo Celanese	Petroquímica	1,119	Hoechst Group	100	Alemania	385

20	NEC de México	Electrónica	1,095	Nipón Electric Co.	100	Japón	...
21	SCI Systems <sup>b</sup>	Electrónica	1,054	SCI Systems	100	EEUU	1054
22	Philips Exportadora S.A. <sup>b</sup>	Electrónica	1,043	Philips A.G.	100	Países Bajos	1043
23	Cigarrera La Moderna	Tabaco	1,021	British American Tobacco	100	Reino Unido	774
24	Mabe S.A.	Electrodom.	1,007	General Electric	48	EEUU	437
25	Procter & Gamble de México	Química	1,002	Procter & Gamble	100	EEUU	...

Fuente: CEPAL (2000), "México: Inversión Extranjera Directa y Estrategias Empresariales", *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, CuadroII.4 pág 110

<sup>a</sup> A pesar de tener sólo el 10% del capital, Southwestern Bell Corporation y France Telecom poseen, por partes iguales, el 49% de las acciones tipo AA con poder de voto.

<sup>b</sup> Empresas exportadoras, en su mayoría bajo el esquema de la industria

## FUENTES DE CONSULTA

### BLIOGRAFÍA:

- Arellanes, Paulino (2004), *El gran trance al siglo XXI*, Colección Pensamiento Económico, 159pp.
- Clavijo, Fernando y Valdiviesco, Susana (2000), “Reformas Estructurales y Política Macroeconómica”, *Reseña Reformas Económicas de México 1982-1999*, Fondo de Cultura Económica, México. 13-155pp.
- Cohn, Theodore (2000), *Power in the global era. Grounding globalization*, MacMillan Press, New York, 221 pp.
- Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos (1975), *Impacto de las Empresas Multinacionales. I Tecnología y finanzas*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 213pp
- Dussel, Enrique (2003), *Concisiones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, Editores Plaza y Valdes, México, 311pp.
- Juárez Núñez, Humberto y otros, (2005), *El auto global: Desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil*. CONACYT, México, 602 pp.
- Fajnzylber, Fernando y Martínez, Trinidad (1976), *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Fernández Díaz, Andrés y otros (1999), *Política Económica*, Mc Graw Hill, México, 481pp.
- Hernández, Susana y otros (1985), *Lecciones sobre metodología de las Ciencias Sociales*, UNAM, México, 315pp.
- Hernández-Vela, Edmundo (2002), *Diccionario de Política Internacional*, Editorial Porrúa, México, 1295pp.
- Ianni, Octavio (1997), *Teorías de la globalización, Siglo XXI*, México, 184pp.
- Jenkis, Rhys (1987), *Transnational Corporations and Uneven Development: The internationalization of capital and the third world*, Methuen E. Co., New York, 162pp.
- Lenin (1975), *Imperialismo fase superior del capitalismo*, Primera edición en 1916, Editorial Grijalbo, México, 163pp

- Máttar, Jorge (2000), “Inversión y crecimiento durante las reformas económicas”, *Reseña Reformas Económicas de México 1982-1999*, Fondo de Cultura Económica, México.156-253pp
- Montavon, Rémy (1980), *La implantación de dos empresas multinacionales en México*, Editorial Premia, México, 162pp.
- O’Brien and Williams Marc (2004). *Global Political Economy. Evolution and Dynamics*, Palgrave MacMillan, New York, 370pp.
- Petras, James y Veltmeyer, Henry (2003). *La globalización desenmascarada. El imperialismo en el siglo XX*, Miguel Ángel Porrúa, México237pp.
- Polanyi, Karl (1949), *La gran transformación*, Editorial Claridad, Buenos Aires, 270pp.
- Ricardo, David (1959), *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económico, primera edición en español, México,332pp.
- Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio (1973), *La Inversión Extranjera en México*, Fondo de Cultura Económico, México, 262pp.
- Sepúlveda, Bernardo (1977), “Las empresas transnacionales en México”, *Las empresas transnacionales en México*, Colegio de México, México, 3-77pp.
- Strange, Susan (2003), *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Icaria, España, 310pp.
- Verger, Antoni (2003), *El sutil poder de las transnacionales. Lógica funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*, Icara, España, 113pp.
- Vieyra, Antonio (2000), *El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial*, UNAM, México, 13pp.
- Xifra, Jordi (1998), *Lobbying. Cómo influir eficazmente en las decisiones de las instituciones Públicas*, Gestión 2000, España, 308pp.
- Gomosa, Andrea (2005), *La participación de México en la OCDE, 1994-2002*, COLMEX, México, 309pp.

## CIBEROGRAFÍA

→ BBC Mundo (2003), *Corrupción genera US \$1.5 billones*,

Disponible en:

[http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid\\_3309000/3309783.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_3309000/3309783.stm)

→ Centro Mexicano para la Filantropía, A.C. (2006), *Empresas con Responsabilidad Social 2006*,

Disponible en:

[www.cemefi.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=392&Itemid=64-66k](http://www.cemefi.org/index.php?option=com_content&task=view&id=392&Itemid=64-66k)

→ Club de Exportadores e Inversores de España,

Disponible en:

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

→ CEPAL (2000), “México: inversión extranjera directa y estrategias empresariales”, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1999*,

Disponible en:

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/4263/mexicoe.pdf>

→ CEPAL (2001), *La competitividad internacional de América Latina y el Caribe: las dimensiones empresarial y sectorial, 2001*,

Disponible en:

<http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentosypresentaciones/5.3.1Mortimore2001.PDF>

→ General Motors Company (2007)

<http://www.gm.com/>

→ Europa Press (2006), *La producción mundial de vehículos crece un 3.1% en 2005 y España se mantiene como séptimo productor*,

Disponible en:

<http://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/42464/04/07/Economia-Motor-La-produccion-mundial-de-vehiculos-crece-un-31-en-2005-y-Espana-se-mantiene-como-septimo-productor.html>

→ Foro Económico Mundial,

<http://www.weforum.org/en/index.htm>

→ Jornada Observatorio Vasco de Economía (2007)



Disponible en:

[http://www.ogasun.ejgv.euskadi.net/r51341/es/contenidos/informacion/seminarios/es\\_6337/adjuntos/Ignacio%20Martin.pdf](http://www.ogasun.ejgv.euskadi.net/r51341/es/contenidos/informacion/seminarios/es_6337/adjuntos/Ignacio%20Martin.pdf)

→ Organización Internacional de Constructores de Automóviles,

Disponible en:

<http://www.oica.net/htdocs/Main.htm>

→ OCDE (1997), *El Acuerdo Multilateral sobre las Inversiones*. Hoja informativa preparada por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico,

Disponible en:

<http://usinfo.state.gov/journals/ites/0497/ijes/ej6fact1.htm>

→ OCDE (2004), *White Paper sobre Gobierno Corporativo en América Latina*.

Disponible en:

<http://www.oecd.org/dataoecd/5/13/22368983.pdf>

→ OCDE (2006), *Strengthening the integration of Japan in the world economy to benefit more fully from globalization*,

Disponible en:

[http://www.olis.oecd.org/olis/2006doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/1009339940ac7fa2c125723d0031feb7/\\$FILE/JT03218850.PDF](http://www.olis.oecd.org/olis/2006doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/1009339940ac7fa2c125723d0031feb7/$FILE/JT03218850.PDF)

→ OMC (2007), *¿Qué es la OMC?*

Disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm)

→ Opensecrets.org

Disponible en:

<http://www.opensecrets.org>

→ Presidencia de la República (2006), Comunicados de prensa y discursos del Presidente Vicente Fox,

Disponibles en:

<http://fox.presidencia.gob.mx>

→ Profeco (2006), “¿Año nuevo auto nuevo?: los cambios en el ISAN para 2006”,

Disponible en:

[http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj\\_2006/bol9\\_camisan1.asp](http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2006/bol9_camisan1.asp)

→ Ramírez, Eduardo (2007), *El proceso de privatización. Antecedentes, implicaciones y resultados*, UNAM, México, 114pp.

Disponible en:

<http://www.ejournal.unam.mx/rca/222/RCA000022207.pdf>

→ Secretaría de Economía (2005), *México un buen socio comercial*,

Disponible en:

[http://www.aladi.org/nsfaladi/dirinter.nsf/77668764a8efb8c00325718d0066e650/\\$FILE/M%C3%A9xico%20Exporta%20Agosto%202005.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/dirinter.nsf/77668764a8efb8c00325718d0066e650/$FILE/M%C3%A9xico%20Exporta%20Agosto%202005.pdf)

→ Secretaría de Economía (2003), *Programa Federal de Reforma Regulatoria 2001-2006*,

Disponible en:

<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/PRG3.pdf>

→ Secretaria de Relaciones Exteriores (2007), *Delegación permanente de México ante la OCDE*.

Disponible en:

<http://www.sre.gob.mx>

→ SEDESOL (2006) *Seminario de información socioeconómica*, Año 4, Número 173

Disponible en:

[http://seguimiento.sedesol.gob.mx/doblecartera/pdf\\_documento.php?numero=27](http://seguimiento.sedesol.gob.mx/doblecartera/pdf_documento.php?numero=27)

→ Sojo, Eduardo (2001), *Las políticas públicas en el gobierno del cambio y de la transición democrática del presidente Vicente Fox*, ponencia presentada en la ciudad de Culiacán, Sinaloa durante el Primer Seminario Internacional sobre Gobierno y Políticas Públicas.

Disponible en:

<http://www.sinaloa.gob.mx/NR/rdonlyres/6BB8B365-DC46-4E3984FA7E5441409E5B/0/Sojo2001.pdf>

→ Transparency International (2005, 2006), *Annual Report*5,

Disponible en :

[http://www.transparency.org/publications/annual\\_report](http://www.transparency.org/publications/annual_report)

→ UNCTAD (1998, 2005, 2006), *World Investment report*

Disponible en:

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465>

→ Vicencio, Arturo (2007), *La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas*, 248pp.

Disponible en:

<http://www.ejournal.unam.mx/rca/221/RCA22110.pdf>