

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA**



**ACUMULACIÓN POR DESPOJO Y PRIVATIZACIÓN EN  
MÉXICO, 1982-2009**

**Tesis que para obtener el grado de doctor en Economía**

**PRESENTA:**

**RUBÉN TREJO MUÑOZ**

**TUTOR: Dr. PEDRO LÓPEZ DÍAZ**



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.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objeto de estudio la acumulación por despojo que se desarrolló bajo la forma de privatización en nuestro país entre 1982 y 2009. Se aborda esta problemática a través del estudio de la acumulación por despojo en la etapa del capitalismo informático, los procesos de privatización mundial y en México, así como los casos específicos de la venta de Telmex y la banca.

La finalidad de la investigación es contribuir, a través del análisis de la privatización y sus diversos vínculos con la dinámica de acumulación, al estudio de los cambios que ha experimentado el capitalismo mexicano en los últimos veinticinco años.

La investigación del despojo privatizador se realiza desde el enfoque metodológico de la larga duración. La acumulación por despojo es un fenómeno económico de esta naturaleza, que acompaña al capitalismo en distintos periodos históricos durante su ya dilatada existencia.

En la época neoliberal se ha llevado a cabo un despojo gigantesco de bienes públicos, comunes y nacionales, que colocó a México entre los países privatizadores más importantes del orbe. Esta expoliación benefició a los consorcios empresariales que aumentaron sus activos, integraron sus circuitos productivos y centralizaron su capital. Ahora bien, la apropiación de empresas públicas no se tradujo en mayor capacidad competitiva del capitalismo mexicano. La mayoría de las empresas privatizadas fincó su rentabilidad no en una creciente inversión, ni en el desarrollo tecnológico, sino en la disminución de los costos laborales mediante la reducción de mano de obra y el deterioro de las condiciones de trabajo. En consecuencia, la privatización se transformó en un círculo vicioso que no promueve el crecimiento económico ni el despliegue de la nueva productividad informacional, lo que recreó las condiciones de estancamiento, de dependencia y falta de capacidad competitiva del capitalismo mexicano.

Palabras clave: Neoliberalismo, despojo, privatización.

## ABSTRACT

This research's object of study is the accumulation by dispossession that was developed in our country from 1982 to 2009 under the form of privatization. This issue is undertaken through the study of accumulation by dispossession in the times of informatic capitalism, the processes of privatization in Mexico and throughout the world, as well as through the specific instances of the selling of Telmex and the banking.

The aim of this investigation is to contribute, through the analysis of privatization and its links with the accumulation dynamics, to the study of the changes that Mexican capitalism has gone through in the last twenty five years.

The research on the privatizing dispossession is made from a long term methodological perspective, since accumulation by dispossession is an economic phenomenon of this nature that has accompanied capitalism through different historical periods during its already dilated existence.

A gigantic dispossession of public, common, and national goods has taken place during the neoliberal era, which has placed Mexico among the most important privatizing countries of the world. This plundering has benefited the business consortia, which have increased their assets, integrated their productive circuits and centralized their capital. However, the appropriation of public enterprises did not improve the competitive capacity of Mexican capitalism. Most of the privatized enterprises built their profitability on the reduction of labor costs through the diminishment of the labor force and the deterioration of work conditions, instead of increasing their investments or technological development. As a consequence, privatization was transformed into a vicious circle that encourages neither economical growth, nor the unfolding of the new informational productivity, a fact that has recreated the conditions of stagnation, dependency and lack of competitive capacity of Mexican capitalism.

Key words: neoliberalism, dispossession, privatization.

A Pedro López Díaz.  
*In memoriam*

Antes de aplastar a las “élites” es necesario primero comprenderlas, y, para ello, definir las.

Antonin Artud,  
“La falsa superioridad de las élites”

Para donde te muevas los ojos te seguirán  
por esa galería que acumula retratos  
de quienes construyeron el sufrimiento.  
Cada país suele mostrar temeroso  
una pinacoteca de sanguinarios ladrones.  
El servilismo del pintor no alcanzó a maquillar  
rostros en los que el miedo y la ambición  
se mezclan al orgullo que rodará por tierra  
y a la certeza  
de que Saint-Just no se equivocó  
y en efecto el arte de gobernar  
no ha producido sino monstruos.

José Emilio Pacheco,  
“Los monstruos”

# ÍNDICE GENERAL

## INTRODUCCIÓN, 1

## I. CAPITALISMO INFORMÁTICO, 9

### 1.1. INTRODUCCIÓN, 9

### 1.2. ACUMULACIÓN INFORMÁTICO-FLEXIBLE, 11

### 1.3. PARADIGMA INFORMACIONAL, 16

### 1.4. PARADIGMA ORGANIZATIVO EN RED, 20

### 1.5. ESPACIO ECONÓMICO GLOBAL, 25

### 1.6. EXCEDENTE ECONÓMICO INFORMACIONAL, 30

#### 1.6.1. Nuevos tipos de trabajo, 30

#### 1.6.2. El conocimiento y la información como fuentes de valorización, 32

#### 1.6.3. Formas bárbaras y flexibles de explotación, 33

#### 1.6.4. Vacío en la problematización, 34

#### 1.6.5. Hallazgo teórico, 35

## II. ACUMULACIÓN POR DESPOJO, NEOLIBERALISMO Y PRIVATIZACIÓN, 36

### 2.1. INTRODUCCIÓN, 36

### 2.2. ACUMULACIÓN POR DESPOJO, 37

### 2.3. ESTADO MÍNIMO NEOLIBERAL, 42

#### 2.3.1. Ocaso del Estado benefactor, 43

#### 2.3.2. Neoliberalismo, 46

#### 2.3.3. En busca del beneficio perdido, 47

#### 2.3.4. La tumba de la política de bienestar, 51

#### 2.3.5. La contrarrevolución hecha gobierno, 55

#### 2.3.6. Colapso del neoliberalismo, 58

### 2.4. ESTADO DE COMPETENCIA, 61

### 2.5. PRIVATIZACIÓN, 64

#### 2.5.1. Del capital estatal al capital privado, 65

#### 2.5.2. Privatización: vicios públicos, virtudes privadas, 67

#### 2.5.3. Restablecer el poder de los capitalistas, 73

#### 2.5.4. Los nuevos cercamientos, 74

### 2.6. MOVIMIENTOS SOCIALES ALTERNATIVOS, 77

### **III. PRIVATIZACIÓN UNIVERSAL, 1980-2003, 87**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN, 87**

#### **3.2. PRIMERA ETAPA, 1980-1992, 92**

- 3.2.1. Fase pionera, 1980-1987, **92**
- 3.2.2. Segundo tiempo, 1988-1992, **94**
- 3.2.3. Privatización e inversión externa, **101**

#### **3.3. SEGUNDA ETAPA, 1990-2003, 104**

- 3.3.1. Tendencias regionales, **107**
- 3.3.2. Tendencias por sectores, **111**
- 3.3.3. Situación de la propiedad estatal, **113**

#### **3.4. LA PRIVATIZACIÓN Y LA LÓGICA DE ACUMULACIÓN, 117**

#### **3.5. REBELDÍA SOCIAL CONTRA LAS PRIVATIZACIONES, 125**

#### **3.6. CONCLUSIÓN, 135**

### **IV. PRIVATIZACIÓN EN MÉXICO, 1982-2009, 139**

#### **4.1. INTRODUCCIÓN, 139**

#### **4.2. ESTATIZACIÓN DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA, 140**

#### **4.3. PRIVATIZACIÓN, 1982-2009, 150**

#### **4.4. MIGUEL DE LA MADRID: RENOVACIÓN DEL MORRAL, 155**

#### **4.5. SALINISMO: PRIVATIZACIÓN Y OLIGARQUÍA, 162**

- 4.5.1. Del monopolio estatal al oligopolio privado, **165**

#### **4.6. LOS COMPRADORES, 168**

- 4.6.1. Grupo Acerero del Norte, **168**
- 4.6.2. Ispat, **172**
- 4.6.3. Grupo Villacero, **173**
- 4.6.4. Beta San Miguel, **174**
- 4.6.5. Consorcio G Grupo Dina, **175**
- 4.6.6. Grupo Escorpión, **177**
- 4.6.7. Grupo Bal, **178**
- 4.6.8. Grupo México, **179**
- 4.6.9. Alfa, **181**
- 4.6.10. Grupo Salinas, **183**
- 4.6.11. Grupo Carso, **185**

#### **4.7. ORIGEN DEL CAPITAL, 189**

#### **4.8. DESTINO DE LOS INGRESOS, 191**

#### **4.9. ZEDILLO: VENTA DE SALDOS ESTRATÉGICOS, 194**

- 4.9.1. Minería, **196**
- 4.9.2. Comunicación y transportes, **197**
- 4.9.3. Transporte ferrocarrilero, **197**
- 4.9.4. Transporte aéreo y aeropuertos, **205**
- 4.9.5. Transporte marítimo, **208**

- 4.9.6. Comunicaciones vía satélite, **210**
- 4.9.7. Rescate carretero, **212**
- 4.9.8. Pemex, **214**
- 4.9.9. Energía eléctrica, **225**
  
- 4.10. PRIVATIZACIÓN EN TIEMPOS DEL PAN, **229**
  - 4.10.1. Minería, **232**
  - 4.10.2. Energía eléctrica, **234**
  - 4.10.3. Pemex: nuevos negocios, **239**
  
- 4.11. PRIVATIZAR LA ECONOMÍA, **244**
  - 4.11.1. Desestatizar la economía, **244**
  - 4.11.2. Los sujetos de la acumulación, **248**
  - 4.11.3. Centralizar el poder económico, **257**
  - 4.11.4. Rentabilidad de las compañías privatizadas, **265**
  
- 4.12. CONCLUSIÓN, **270**

## **V. TELMEX: LOCOMOTORA DE LAS TELECOMUNICACIONES, 273**

- 5.1. INTRODUCCIÓN, **273**
- 5.2. PRIVATIZACIÓN DE TELMEX, **274**
  - 5.2.1. La pandilla Telmex, **282**
  
- 5.3. NEGOCIO EN TIEMPO REAL, **283**
  - 5.3.1. Telefonía informática, **283**
  - 5.3.2. Larga distancia nacional e internacional, **285**
  - 5.3.3. Servicio local, **287**
  
  - 5.3.4. Interconexión, **288**
  
  - 5.3.5. Redes corporativas y otros ingresos, **290**
  
- 5.4. LOS NUEVOS NEGOCIOS: LAS NUEVAS CADENAS DE VALOR, **291**
  - 5.4.1. Internet, **292**
  
  - 5.4.2. Cadena de valor del negocio de datos, **295**
  - 5.4.3. La red Telmex, **296**
  
- 5.5. OPERACIONES TRASNACIONALES, **300**
  - 5.5.1. Telmex internacional, **300**
  - 5.5.2. América Móvil: telecomunicaciones inalámbricas, **301**
  
- 5.6. INGRESOS Y UTILIDADES, **309**
- 5.7. PLUSVALÍA EN TIEMPO REAL Y VIRTUAL, **312**
- 5.8. LOCOMOTORA DE LAS TELECOMUNICACIONES, **320**

5.9. CONCLUSIÓN, 325

## **VI. SISTEMA FINANCIERO: FRACASO DE LA PRIVATIZACIÓN Y DOMINIO DE LA BANCA EXTRANJERA, 328**

6.1. INTRODUCCIÓN, 328

6.2. DEL CONTROL A LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA, 329

6.2.1. Libre determinación de la tasa de interés, 329

6.2.2. Crédito encajonado, 330

6.2.3. Encaje legal, 331

6.3. APERTURA DEL SISTEMA FINANCIERO, 332

6.4. LIBERALIZACIÓN FINANCIERA Y MERCADO DE VALORES, 333

6.5. EL ESTADO Y LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA, 334

6.6. LA PRIVATIZACIÓN BANCARIA, 335

6.6.1. La venta de la banca, 336

6.6.2. El fenómeno indeseable de la concentración de capital, 337

6.6.3. Los nuevos dueños, 341

6.7. LA CRISIS BANCARIA, 344

6.8. FOBAPROA: PRESTAMISTA EN ÚLTIMA INSTANCIA, 350

6.8.1. Programas de rescate del sistema financiero, 353

6.8.2. Desempeño de la banca, 355

6.9. COSTO FISCAL DE LA CRISIS FINANCIERA, 356

6.10. EL DOMINIO DE LA BANCA EXTRANJERA, 360

6.11. FACTOR DE DESACUMULACIÓN, 366

6.12. FIN DE LA CRISIS BANCARIA, 368

6.13. RETORNO DE LA CRISIS, 371

6.14. CONCLUSIÓN, 377

## **VII. A MANERA DE CONCLUSIÓN, 379**

7.1. EL CONTEXTO GLOBAL, 379

7.2. EL CÍRCULO VICIOSO DE LAS PRIVATIZACIONES, 384

7.3. ESBOZO DE UNA PROPUESTA, 392

## **BIBLIOGRAFÍA, 398**

## INTRODUCCIÓN

El capitalismo informático contemporáneo está fundamentado en el uso rentable del conocimiento científico y, como en la época clásica, en el despojo, la conquista y la guerra. En efecto, articula la avanzada revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones con diversos —y viejos— métodos de rapiña de bienes materiales y culturales no subordinados a la valorización. Más aún, bien vistas las cosas, la dinámica capitalista toda se funda en la ley de hierro del despojo. La economía del conocimiento permite a la burguesía apropiarse, gracias a innovadores paradigmas tecnológicos, de tiempos de trabajo excedente ajeno generados por nuevos tipos de fuerza de trabajo que no habían sido subordinados al capital. En este caso, se trata de una expropiación legal sancionada por el contrato de trabajo, la propiedad intelectual y el aparato institucional. Igualmente, se apropia de riquezas hasta entonces fuera de su dominio, expoliación que generalmente es legalizada por el Estado: tierras, aire, agua, bosques, playas, mares, saberes locales, información genética y empresas públicas.

*La privatización es expresión de un fenómeno económico de larga duración en la historia capitalista: el despojo.* El capitalismo mundial nació bajo el signo de la rapiña, el robo y la violencia. Consolidó su fase imperialista sobre los restos de millones de seres humanos que perecieron en las dos guerras mundiales y mediante la conversión de decenas de países en colonias dominadas por las hegemonías regionales. A fines del siglo XX, volvió a utilizar a lo largo y ancho del mundo el método del saqueo para apropiarse bienes, saberes, recursos, cuerpos, trabajos y territorios fuera de su dominio de valorización.

En la historia de nuestro país, la conquista integró a Nueva España en la órbita mundial de la acumulación originaria. La rapiña continuó con la encomienda, el repartimiento y las haciendas. Los territorios conquistados tenían una alta densidad demográfica por lo que la población fue desplazada de esos espacios, sobreexplotada y prácticamente exterminada a través de diversos mecanismos por las fuerzas etnocidas. El México independiente no detuvo sino que profundizó la tendencia a expropiar las propiedades de los pueblos y comunidades.<sup>1</sup> En las cuatro décadas posteriores a la

---

<sup>1</sup> En Yucatán, por ejemplo, los ayuntamientos obtuvieron ingresos, durante el primer cuarto del siglo XIX, a través de arrendar y vender terrenos comunales. Una vez suprimida esta facultad (1825), se les permitió participar en la denuncia y adjudicación de los terrenos baldíos. Ortiz Yam, Inés, “El descontento de los pueblos yucatecos a finales del siglo XIX. Una aproximación a la percepción de los

Independencia se registraron decenas de insurrecciones indígenas contra la invasión y venta de sus tierras comunales y la privatización de sus recursos naturales. La ley de desamortización de corporaciones civiles y eclesiásticas, así como la nacionalización de los bienes del clero en la Reforma, fueron fundamentales para establecer las condiciones de reproducción del capital. En la etapa siguiente, en la República Restaurada, la rapiña de la clase dominante enfrentó rebeliones campesinas y populares. El porfiriato reforzó algunas tendencias anteriores mediante la *Ley de terrenos baldíos* y las compañías deslindadoras.<sup>2</sup> El pacto social posrevolucionario, que garantizaba la hegemonía de la propiedad privada capitalista, pero, también, la existencia acotada de la propiedad comunal de tierras, bosques y aguas, así como la propiedad de bienes nacionales y públicos, fue desmantelado por los gobiernos neoliberales que vendieron bienes nacionales, privatizaron empresas públicas y transformaron la propiedad comunal y ejidal en una mercancía. Este magno proceso de rapiña fue legalizado mediante múltiples reformas a la Constitución, específicamente a los artículos 25, 26, 27 y 28. Como queda de manifiesto, la expoliación es un proceso de larga duración, inherente al capitalismo, que bien lo utiliza para iniciar y/o ampliar su escala de acumulación o bien como una contratendencia a la sobreacumulación de capital.

La presente investigación tiene como objeto de estudio la acumulación por despojo que se desarrolló bajo la forma de privatización en nuestro país durante los últimos veinticinco años. Lo anterior, obedece al hecho económico de que la privatización es la forma de acumulación por despojo más importante impulsada en todo el mundo en la época del capitalismo informático, tanto en los países desarrollados y en vías de desarrollo como en el ex bloque “socialista”. En general, los análisis sobre las privatizaciones se han orientado a señalar la corrupción de las condiciones de licitación, la disyuntiva entre Estado y mercado, la centralización de las nuevas propiedades en pocas manos creando una situación monopólica. La presente investigación, en cambio, atiende la relación de la privatización con la dinámica de acumulación de capital y la disputa por la hegemonía entre los diversos agentes de la acumulación en el contexto de la globalización.

---

milperos durante el proceso privatizador”, en Romana Falcón (coord.), *Culturas de pobreza y resistencia. Estudios de marginados, proscritos y descontentos. México, 1804-1910*, Colmex, México, 2005, pp. 285-302.

<sup>2</sup> Sobre los múltiples casos de despojo agrario y las insurrecciones indígenas que provocó, véase Reina, Leticia, *Las rebeliones campesinas en México (1819-1906)*, Siglo XXI Editores, México, 1980.

Las interrogantes que formulamos en la indagación son las siguientes: ¿cuál es el vínculo entre la privatización y la reestructuración de la dinámica de acumulación?, ¿la venta de empresas públicas estimuló positivamente la recuperación del crecimiento económico?, ¿qué modificaciones generó en la función y en la hegemonía de los sujetos de la acumulación?, ¿cuáles son los efectos sobre las relaciones sociales de propiedad?, ¿cuál fue el papel del Estado?, ¿las empresas privatizadas lograron ser eficientes y competitivas de acuerdo a las nuevas reglas de la competencia informático-global?, ¿existe una alternativa económica al despojo capitalista? El hilo conductor de estas interrogantes, la hipótesis principal, es que la crisis económica generó un excedente de capital que buscó nuevos espacios de valorización en áreas económicas públicas, colectivas y comunitarias que implicaron el despojo de bienes, recursos, saberes y propiedades. Asimismo, demandó transformaciones fundamentales del Estado benefactor (entre ellas, la venta de sus activos) y del patrón de dominación a él asociado. Estas modificaciones tuvieron como condicionante favorable la irrupción y el desarrollo de la nueva revolución tecnológica, basada en la informática y las telecomunicaciones, que para desplegarse en toda su potencialidad demandó un nuevo contexto socioinstitucional. Es decir, la privatización tuvo una sola matriz, la crisis estructural, y obedeció a un doble impulso: los cambios socioinstitucionales que buscaron restablecer el poder y las ganancias de la clase capitalista, así como la acumulación por despojo que colocó capital excedente en nuevos espacios y actividades rentables. Una vez que el proyecto neoliberal triunfa y se fortalece políticamente, consolida las transformaciones estatales y del modelo de dominación que posibilitan una profundización del paradigma tecnológico informático, de la organización flexible del trabajo, así como la creación de un nuevo marco legal para la propiedad privada.

El capitalismo contemporáneo es multidimensional por los tiempos sociales que integra a la dinámica económica, los procesos de producción tangibles e inmateriales, los espacios locales, regionales y mundiales en que opera, las redes de producción, venta y abastecimiento que organiza, la comprensión espacio-temporal generada por las nuevas tecnologías, las formas sociales estatales que organiza, los organismos internacionales que intervienen en su desarrollo, los paisajes ecológicos que se apropia, etcétera. En suma, el capitalismo contemporáneo es un todo social complejo y articulado. Éste no se puede comprender, criticar y destruir sino como una totalidad social. En consecuencia, el método más fructífero desde el punto de vista intelectual para abordar nuestro objeto de estudio es enfocarlo desde la óptica que caracteriza a la

realidad social como un todo articulado y, asimismo, analizarlo como un fenómeno económico de larga duración.

En efecto, la acumulación por despojo es sólo un elemento que integra la totalidad social del capitalismo, sin la cual simplemente es incomprensible. Pero, a su vez, la caracterización adecuada del despojo nos permite entender con mayor claridad la dinámica general del capitalismo. Ahora bien, para analizar al todo social el pensamiento humano procede a separar sus diversas partes, planos y dimensiones. Sin embargo, esto es únicamente un procedimiento metodológico del trabajo teórico para explicar a la totalidad social. El complejo objeto real se divide en sus diversos elementos a través de un proceso de abstracción, obteniéndose un objeto teórico y diversos conceptos teóricos que, en un segundo momento, nos permitirán investigar al objeto concreto. Para esta concepción dialéctica de la totalidad concreta, como la denominó Kosik, los distintos planos y dimensiones no tienen una existencia independiente sino articulada, es decir, existen formas específicas de determinación y condicionamiento entre las diversas partes del todo social.<sup>3</sup>

En este punto, es pertinente preguntarnos cómo analizamos el objeto concreto de la privatización en México. Como se sabe, el conocimiento concreto del objeto concreto es resultado de una producción teórica que tiene en cuenta las “múltiples determinaciones” (Marx). El estudio de la síntesis de las múltiples determinaciones del objeto concreto resulta, como advirtió Althusser, de la integración de conceptos teóricos y conceptos empíricos.<sup>4</sup> En consecuencia, hay que rechazar la idea empirista de que la investigación de un objeto concreto es tomar los datos y las apariencias inmediatas o bien la simple aplicación de conceptos abstractos, generalmente integrados en el denominado marco teórico, a datos específicos. En efecto, el conocimiento concreto de objetos concretos requiere de conceptos teóricos, pero no es la simple aplicación ni deducción de éstos. Estos “modelos teóricos” requieren ser estudiados en su complejidad, en su especificidad histórica y “devueltos a las aguas cambiantes del

---

<sup>3</sup> Véase Kosík, Karel, *Dialéctica de lo concreto*, Grijalbo, México, 1967, pp. 48-77.

<sup>4</sup> Althusser distingue dos objetos del trabajo teórico: los objetos real-concretos y los objetos formal-abstractos. Los conceptos teóricos nos proporcionan el conocimiento de los objetos formal-abstractos (conceptos como fuerzas productivas, modo de producción, capital, etcétera); en cambio, los conceptos empíricos, término que juzga no muy afortunado, “versan sobre las determinaciones de la singularidad de los objetos concretos, es decir, sobre el hecho que tal formación social presenta tal o cual configuración.” Sobre el conocimiento concreto de objetos concretos, véase Althusser, Louis, *Sobre el trabajo teórico: dificultades y recursos*, Anagrama, Barcelona, 1967, pp. 11-26.

tiempo”, como aconsejaba Braudel.<sup>5</sup> El estudio de la realidad social, el conocimiento concreto del objeto concreto, se lleva a cabo a través de desplegar esos modelos o concepciones teóricas en su desarrollo, sus características, sus contradicciones y su especificidad.

Asimismo, la investigación del despojo privatizador la realizo desde el enfoque metodológico de la larga duración. Braudel desarrolló una concepción dialéctica de la duración del tiempo social en la que integró el ciclo, la coyuntura y la larga duración.<sup>6</sup> Hay, en efecto, fenómenos económicos de larga duración que no se agotan en las ondas cortas del tiempo, en el acontecimiento o en las coyunturas. La acumulación por despojo es un fenómeno económico de esta naturaleza, por lo que no puede confinarse a un remoto origen o a una coyuntura actual. Más bien, acompaña al capitalismo en distintos periodos históricos durante su ya dilatada existencia. Ahora bien, lo que permite el estudio de la larga duración son las estructuras del todo social, que son relaciones “suficientemente fijas entre realidades y masas sociales”.<sup>7</sup> No obstante, a pesar de que el tiempo tarda en desgastar y transformar las estructuras, éstas están sometidas al fluir de las aguas cambiantes del tiempo que produce “rupturas estructurales, fracturas de profundidad”.<sup>8</sup> La larga duración no equivale a sostener que ya todo ocurrió alguna vez o que la situación actual del capitalismo es la simple actualización de fenómenos sociales seculares, lo que convertiría al “modelo teórico” en algo esquemático, inmóvil, aplicable en todos los lugares y sociedades, que tanto criticó Braudel. Más bien, cuando recurrimos a la metodología de la larga duración para analizar el despojo lo ubicamos en el contexto histórico de la civilización capitalista occidental.

Es innegable la importancia que tiene la privatización en la reestructuración de la dinámica de acumulación de capital, en la transformación de las relaciones de propiedad en beneficio de la propiedad privada capitalista, en las condiciones laborales de los asalariados, así como en el cambio de las formas institucionales y en la evolución del contexto social de los países en los que se ha implementado. Igualmente, es un tema de enorme interés en la opinión pública y en los movimientos de resistencia en contra del neoliberalismo. Es decir, es una cuestión económica atravesada por una profunda

---

<sup>5</sup> Braudel, Fernand, *La historia y las ciencias sociales*, Alianza Editorial, Madrid, 1999, pp. 103-104.

<sup>6</sup> *Ibid.*, pp. 63-64.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p. 71.

<sup>8</sup> *Ibid.*, p. 57.

discusión pública y de significativas repercusiones sociales para las naciones en que se ha instrumentado. Adicionalmente, la privatización en México fue de suma importancia entre los países del mundo en desarrollo durante la década de los noventa, por lo que su investigación es relevante para comprender la dinámica del proceso de privatización mundial y en particular en América Latina.

Contrariamente a lo que pudiera pensarse, no abundan las investigaciones que analicen la privatización como objeto específico de estudio. Habitualmente se aborda en el contexto de exposiciones más amplias y generales sobre el neoliberalismo o la dinámica económica del país. No obstante, existen otras indagaciones que realizan estudios de la venta de alguna empresa, sector o rama económica. En contrapartida, nuestro análisis conjunta una exposición general de la privatización en nuestro país con el estudio de dos casos particulares: Telmex y la banca, que son las ventas más relevantes del dilatado periodo que estudiamos.

Conviene señalar que la presente investigación realiza una indagación de fuentes estadísticas con la finalidad de fundamentar las transformaciones y tendencias económicas que generó la privatización en México. Las fuentes revisadas son las proporcionadas por las siguientes instituciones: de carácter internacional, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico; nacionales: Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Instituto para la Protección al Ahorro Bancario, Presidencia de la República, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Bolsa Mexicana de Valores, y Secretaría de Energía.

La exposición de la investigación se divide en cinco partes: la primera, integrada en los dos capítulos iniciales, aborda el dispositivo conceptual que nos permite entender la privatización en la etapa actual del capitalismo informático. En efecto, explica que la privatización ocurre en un contexto de crisis mundial que el capitalismo trató de remontar a través del paradigma tecnoeconómico informático, la acumulación por despojo y la transformación del Estado. En seguida, trata la privatización universal que nos permite tener el panorama de un proceso mundial desigual pero sincronizado por los organismos financieros internacionales, los gobiernos y las burguesías locales, con la finalidad de transformar las relaciones de propiedad en favor del capital. La tercera, analiza la privatización en México así como sus efectos en la centralización del capital y la dinámica de acumulación. La venta de empresas públicas fue —y es— una de las

herramientas preferidas de los gobiernos neoliberales, priístas y panistas, para enfrentar la crisis y el estancamiento de la economía mexicana, dismantelar el intervencionismo estatal, así como establecer un nuevo acuerdo entre las oligarquías política y económica. La cuarta, indaga el caso específico de Telmex porque su privatización creó el marco socioinstitucional para convertirlo en el soporte de comunicación de la sociedad y de la economía del país, transformándose en la locomotora de las telecomunicaciones del capitalismo mexicano. Examina, en quinto lugar, la fallida desincorporación bancaria, los efectos adversos de la crisis financiera sobre la economía y la trasnacionalización de los servicios financieros.

Antes de iniciar, quiero agradecer al doctor Pedro López Díaz la inestimable dirección de mi investigación; sus lúcidas observaciones, su conducción atinada y su amplio conocimiento ayudaron con mucho a mejorar la presente indagación. Igualmente, le agradezco su enorme generosidad al poner a mi disposición su inédito *Diccionario empresarial mexicano*, obra que es de suma utilidad para el estudio de la élite económica.<sup>9</sup> De igual manera, expreso mi gratitud a los doctores Carlos Morera Camacho, Elvira Concheiro Bórquez, Miguel Ángel Rivera Ríos, Leticia Campos Aragón y Alejandro Dabat por sus valiosas críticas, sus fundados juicios y sus excelentes recomendaciones; el conjunto de sus lúcidas observaciones ha sido un estímulo intelectual que me ha permitido enmendar diversos errores e insuficiencias. Asimismo, manifiesto mi reconocimiento a José de Jesús Rodríguez Vargas y a José Vargas Mendoza, compañeros del programa de posgrado, por sus significativos comentarios y su vivificante afecto. Gracias a todos ellos mi exposición matizó, profundizó, corrigió y mejoró diversos temas. Obviamente, las imperfecciones que persistieron son de mi exclusiva responsabilidad.

La privatización, como se sabe, es una problemática que está atravesada por la polémica pública en torno a su pertinencia, su viabilidad y los efectos sociales que genera. La presente investigación, lejos de desconocer esa polémica social, toma, a lo largo de la exposición, abiertamente partido al respecto: la privatización es expresión de la acumulación por despojo y es un proceso que potencia las fuerzas del capital en las últimas décadas. En efecto, contribuye a superar la fase depresiva del ciclo económico,

---

<sup>9</sup> El texto, con su título definitivo, se presentó a los lectores el 19 de febrero de 2010, en la XXXI Feria Internacional del Libro del Palacio de Minería. Lamentablemente, Pedro falleció tres meses después, el 23 de mayo. Véase López Díaz, Pedro, *Diccionario de la clase empresarial mexicana*, UNAM, México, 2009.

permite la apropiación de la propiedad pública, abriendo áreas estratégicas a la valorización del valor, aumenta el desempleo y destruye los derechos laborales.

La finalidad de mi investigación es contribuir, a través del análisis de la privatización y sus diversos vínculos con la dinámica de acumulación, al estudio de los cambios que ha experimentado el capitalismo mexicano en los últimos veinticinco años. La indagación profunda del capitalismo es fundamental para entender las nuevas tendencias y formas de dominio que implementa la burguesía para reproducir su hegemonía. Conocer al adversario es siempre una condición *sine qua non* para toda resistencia social exitosa.

# **I. CAPITALISMO INFORMÁTICO**

## **1.1. INTRODUCCIÓN**

La crisis estructural del capitalismo en la década de los setenta expresó el agotamiento del modelo organizativo propio de la producción en masa del fordismo y de la cuarta revolución tecnológica basada en el motor de explosión interna y en el uso barato del petróleo. En respuesta, el capital inició un conjunto de transformaciones que dieron origen a una nueva etapa histórica fundada, entre otros, en los elementos siguientes: el paradigma tecnológico de la informática y las telecomunicaciones; un nuevo patrón de dominación y de organización flexible de la fuerza de trabajo; la empresa red cuyo sector de punta está enfocado en la producción de alto valor; una competencia intercapitalista centrada en la producción de conocimientos, marcas, diseños, bienes intangibles y, principalmente, en las ganancias extraordinarias generadas por las innovaciones tecnológicas; el impulso de la propiedad privada como una relación social que garantice el adecuado desarrollo de los negocios materiales e intangibles y, medularmente, de la propiedad intelectual; la configuración de un espacio económico global producto de la naturaleza reticular y del funcionamiento en tiempo real de la tecnología informática, la integración de cadenas de producción mundiales, así como la creación de bloques comerciales regionales en competencia; la acumulación por despojo que abrió nuevas oportunidades de valorización; finalmente, las transformaciones de la forma estatal a través del dominio del Estado neoliberal y del impulso de la concurrencia de organismos financieros internacionales en una política de fortalecimiento de las nuevas tendencias económicas, en un contexto favorable generado por el colapso del mundo bipolar de la Guerra Fría y el derrumbe del denominado “socialismo real” que incorporó a diversos países al mercado capitalista.

Esta nueva etapa histórica del capitalismo ha sido objeto de diversas caracterizaciones realizadas desde diferentes corrientes teóricas, entre las más representativas están: capitalismo cognoscitivo (Moulier, Dieuaide, Vercellone),

capitalismo informático o informacional (Castells, Rivera, Dabat), mundialización del capital y régimen de acumulación rentista (Chesnais), acumulación flexible y nuevo imperialismo (Harvey), economía basada en el conocimiento (OCDE), nueva economía (Michael Mandel), imperio (Negri). Estos son algunos términos utilizados para nombrar a la nueva realidad histórica y que ponen el acento en aspectos específicos del capitalismo contemporáneo. Ahora bien, entre estas corrientes teóricas hay ideas generales que comparten como, por ejemplo, el agotamiento de la economía industrial, el papel esencial de las nuevas tecnologías, la existencia de nuevas formas de organización de las empresas y del trabajo, la función cardinal del conocimiento y la relevancia de los bienes intangibles. Desde luego, los atributos y la importancia que le otorgan a cada elemento son diferentes, así como el análisis de la nueva etapa histórica del capitalismo que realizan las distintas corrientes de pensamiento.

En mi investigación coincido con la corriente teórica que conceptualiza a la nueva etapa histórica como capitalismo informático porque ubica adecuadamente el papel cardinal que tiene el paradigma tecnológico informacional en la transformación de las condiciones de producción (medios de producción y organización del trabajo) y, con ello, en el conjunto de la dinámica de acumulación, así como en el todo social y cultural del mundo contemporáneo.<sup>10</sup> Igualmente, estoy de acuerdo con aportes teóricos fundamentales como los conceptos de paradigma tecnoeconómico (Pérez, Freeman), acumulación por despojo (Harvey), así como con conceptualizar a la globalización como una configuración espacial de la última revolución tecnológica y de los flujos de capital (Petrella, Castells), por mencionar los más importantes. Para los fines de mi indagación, utilizo el dispositivo conceptual anterior porque me permite analizar la problemática de la privatización articulada al contexto más amplio de las transformaciones históricas que experimenta el capitalismo.

No obstante, este capítulo no pretende exponer las teorías existentes sobre el capitalismo posindustrial, informacional o cognoscitivo (propósito que rebasa con mucho nuestro objeto de estudio).<sup>11</sup> Mi objetivo es más simple: ubicar las problemáticas más importantes de la transformación capitalista que me permitan explicar la

---

<sup>10</sup> Dabat sostiene que “la caracterización del nuevo capitalismo como informático, parte del papel central de la revolución informática en la transformación de los medios de producción, a partir de la difusión de la tecnología digital y la generalización del uso social del principal medio central de producción, la computadora.” Dabat, Alejandro, “Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo”, en *Economía Informa*, núm. 38, enero-febrero de 2006, FE-UNAM, p. 34.

<sup>11</sup> Una exposición actual de estas teorías se encuentra en Rivera, Miguel Ángel y Alejandro Dabat (coords.), *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, UNAM, México, 2007.

privatización como un proceso articulado al conjunto de cambios experimentados en la dinámica de acumulación y en el ámbito socioinstitucional.

## 1.2. ACUMULACIÓN INFORMÁTICO-FLEXIBLE

A inicios de los setenta, el fordismo y el keynesianismo se mostraron incapaces de contrarrestar las contradicciones del capital, llegando a su fin la denominada edad de oro del capitalismo. En los países industrialmente más desarrollados el ejército industrial de reserva disminuyó significativamente, las revueltas en contra del trabajo y la exigencia de aumento salarial generaron una restricción y una disrupción de la explotación, así como un aumento de los costos de la explotación de la fuerza de trabajo.<sup>12</sup> Los salarios reales aumentaron más rápido que la producción, por lo que cayó la tasa de plusvalía, en un contexto de crecimiento de la composición orgánica del capital, ocasionando una caída de la tasa de ganancia y el estallido de una crisis económica.<sup>13</sup> De acuerdo con Duménil, la tasa de ganancia en Europa (Alemania, Francia y el Reino Unido) decreció de 19.1% entre 1965-1974, a 14.1% entre 1975-1984. La tasa de ganancia en Estados Unidos mostró una tendencia similar: pasó de 20.7% a 15.9% en los mismos periodos. La tasa de acumulación europea disminuyó de 4.8% a 2.3% y la estadounidense de 4.4% a 3.3%. En cambio, la tasa de desempleo creció en Europa de 2.1% a 6.2% y en Estados Unidos de 4.6% a 7.7%.<sup>14</sup> Esta disminución de la tasa de ganancia se explica, en parte, por una desaceleración del dinamismo del paradigma tecnológico anterior y por la caída de la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo que en Europa transitó de 4.6% a 2.5% y en Estados Unidos bajó de 2.2% a 1.0%.<sup>15</sup> Una consecuencia inmediata del panorama anterior, fue

---

<sup>12</sup> Holloway, John, *Keynesianismo una peligrosa ilusión. Un aporte al debate de la teoría del cambio social*, Ediciones Herramienta, Buenos Aires, 2004, p. 88.

<sup>13</sup> Mandel, Ernest, *El dólar y la crisis del imperialismo*, Ediciones Era, México, 1976, pp. 18-19.

<sup>14</sup> Duménil, Gérard, D. Lévy, *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, FCE, México, 2007, p. 50. En esta investigación, la tasa de ganancia es la relación entre “las ganancias con el stock de capital fijo, neto”. La tasa de acumulación “es la tasa de crecimiento del stock neto de capital fijo”. Véanse las interesantes gráficas de estos indicadores, *Ibid.*, p. 46.

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 53. La tasa de productividad del trabajo “mide la evolución de la producción realizada en promedio por un trabajador en una hora”. Brenner ofrece datos similares: en Estados Unidos de 2.7% (1950-73) a 1.1% (1973-93); el G-7: de 3.6% a 1.3%. Brenner, Robert, *Turbulencias en la economía mundial*, CENDA, 1999, pp. 21-23.

el control y el descenso de la tasa de crecimiento del costo salarial que en Europa se movió de 5.1% a 2.4% y en Estados Unidos de 2.4% a 1.1%, en los mismos tiempos.<sup>16</sup>

En el grupo de los siete la crisis de 1974-75 se manifestó de la siguiente forma: el PIB decreció en cerca de 0.2%, el desempleo fue mayor al 5% y la inflación fue aproximadamente del 14%.<sup>17</sup> Después de una débil y breve recuperación se reafirmó la recesión en la siguiente etapa, “el periodo clave de la historia económica de las últimas tres décadas”, ubicada en el quinquenio de 1978-1982: la inflación consolidó su tendencia a la alza y alcanzó su máximo de 13% en 1980; el PIB continua su desaceleración y decrece en 0.2% en 1982; el desempleo aumentó a 8% en 1982. Lo anterior, manifestaba la influencia de variables decisivas sobre la inversión: se registró un incremento del 9% del costo de la mano de obra entre 1980 y 1982; en contrapartida, el rendimiento de capital (ROE, *Rate Of Return on Capital*) fue de 12.5%. En consecuencia, “las ganancias superaban en sólo 3.5% reales el costo de la mano de obra, un diferencial muy exiguo para el apetito burgués, además que al trabajador le pagaban un punto porcentual por debajo de la inflación. Así nadie está conforme”.<sup>18</sup> Adicionalmente, la tasa de interés pasiva era mayor (13%) que el rendimiento del capital (12.5%), lo que estimulaba la desinversión. Finalmente, la tasa de interés activa por préstamos a corto plazo, la *Federal Funds Rate* de la Reserva Federal de Estados Unidos, era superior (16%) al rendimiento de capital.<sup>19</sup> Estos indicadores muestran que el capitalismo enfrentaba problemas estructurales profundos que le impedían una valorización adecuada.

A los anteriores indicadores negativos, se agregó una característica de la época de la edad de oro, el incremento de los gastos del Estado que fueron valorados como un incremento de los “costos indirectos de explotación”. La expansión del Estado fue caracterizada como onerosa para la rentabilidad general del capital.<sup>20</sup> En los setenta, en seis estados (Alemania, Holanda, Bélgica, Francia, Australia, Italia) el “gasto en bienestar social superaba el 60% del gasto público”.<sup>21</sup>

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 61. En Estados Unidos el salario real por hora cayó un 12%, entre 1973 y 1990, decreciendo a una tasa anual de 0.7%, Brenner, *op. cit.*, p. 20.

<sup>17</sup> Según Madisson, en 16 de los países occidentales más desarrollados, la tasa media anual de inflación se duplicó al pasar de 4.1% entre 1950-1973 a 9.5% entre 1973-1979. La tasa del crecimiento del PIB, por su parte, pasó de 4.9 a 2.5, en los mismos periodos. Madisson, Angus, *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*, Colmex/FCE, México, 1986, p. 173.

<sup>18</sup> Rodríguez Vargas, José de Jesús, *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*, tesis de doctorado en Economía, FE-UNAM, 2005, p. 23.

<sup>19</sup> *Ibid.*, pp. 24-25.

<sup>20</sup> Holloway, *op. cit.*, p. 89.

<sup>21</sup> Hobsbawm, Eric, *Historia del siglo XX*, Crítica, Barcelona, 2003, p. 286.

La crisis estructural se presentó articulada a la caída del sistema monetario de paridad fija y su transformación en un sistema de tipos de cambio flotantes, el incremento espectacular de los precios del petróleo que afectó las balanzas comerciales e impactó el nivel de precios, la inflación desbordada que tuvo efectos negativos sobre la inversión, los ingresos y los beneficios, así como con la implementación de la política económica neoliberal que adoptó medidas fiscales y monetarias restrictivas que inhibieron el crecimiento económico y aumentaron el desempleo.<sup>22</sup>

Las iniciativas de la clase capitalista y de su Estado para remontar la crisis económica fueron múltiples. En el plano estructural, los paradigmas tecnológico y organizativo tuvieron como objetivo imponer un nuevo patrón de dominio sobre el trabajo, aumentar la productividad e incrementar la tasa de ganancia, el “motor de la producción capitalista” como la llama Duménil.

A finales de los sesenta, la legitimidad social del taylorismo y el fordismo estaba quebrantada.<sup>23</sup> La cadena de montaje se mostró vulnerable al “ausentismo, al *turn-over* y más generalmente a las diferentes formas, larvadas o abiertas, de resistencia obrera”.<sup>24</sup> Los conceptos organizativos que potenciaron la productividad de la cuarta revolución tecnológica, se mostraron como una “inmensa máquina consumidora de tiempos muertos”. El concepto simple de la “división y de la hiperfragmentación del trabajo” es sustituido por un nuevo paradigma organizativo. Lo mismo ocurre con el concepto de la creciente simplificación de las tareas que es suplantado por una creciente calificación de un sector de la mano de obra. Simultáneamente, las estrategias de valorización y de competencia de las empresas se modifican. Específicamente, termina la era de la producción en masa de bienes estandarizados y, en contrapartida, emerge un nuevo tipo de competencia basada en la producción de bienes diferenciados y de mayor calidad, así como en la fabricación por lotes.<sup>25</sup> Los cambios anteriores fueron profundizados como resultado de la creciente informatización del proceso productivo generado por las tecnologías de la información.

---

<sup>22</sup> Madisson, *op. cit.*, pp. 173-186.

<sup>23</sup> El taylorismo organiza al trabajo en “tiempo asignado” que está fundado en la trilogía de “especialización de funciones, fragmentación de tareas y medición de tiempos y movimientos”. El fordismo organiza a través del “tiempo impuesto”, basado en el “principio de la transportación mecánica de las piezas a lo largo de las líneas concebidas para resguardar operaciones sucesivas”. Coriat, Benjamín, *El taller y el robot*, Siglo XXI Editores, México, 2000, p. 20.

<sup>24</sup> *Ibid.*, p. 21. Según Aglietta, “la lucha de clases en la producción porta en germen una nueva e importante transformación del proceso de trabajo, el neofordismo”, Aglietta, Michel, *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México, 1988, p. 99.

<sup>25</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 18.

El capitalismo inició una serie de formas productivas nuevas para superar su esclerosis organizativa y su desgaste tecnológico, que transitaron de la línea fordiana automatizada y la línea tayloriana informatizada a la línea integrada flexible. La primera, que utiliza máquinas de programación rígida, se diferencia de la forma fordiana clásica en que “pasa de un sistema basado en un principio un puesto/un hombre/una tarea, a una organización de tipo un puesto/un hombre/varias máquinas/un pequeño conjunto de tareas”.<sup>26</sup> La línea tayloriana informatizada es, fundamentalmente, la automatización de la línea de montaje que genera una “revolución logística”. La incorporación de la computadora, permite la “administración informática de las circulaciones y de las compras en una organización en redes y de ritmos flexibles a partir de trayectorias que pueden ser complejas”.<sup>27</sup> La fabricación de mercancías se lleva a cabo mediante un “diálogo interactivo hombre/computadora” y, en algunas tareas, “la computadora administra directamente parte de la producción”.<sup>28</sup> La nueva tecnología permite un control obrero directo y en tiempo real así como una administración informatizada del conjunto del proceso de fabricación. El nuevo patrón de dominio del capital es el siguiente: “en tiempo real la computadora central tiene detalle del tiempo pasado por los operadores en cada islote, para efectuar un montaje dado. Como cada islote goza —por tipo de motor— de un tiempo asignado, los rebasamientos eventuales son rápidamente localizados”.<sup>29</sup> Es el panóptico virtual de la producción y la administración, como sostiene Negri.

En la línea integrada flexible la fabricación, en primer lugar, está basada en “las series de puestos enteramente automatizadas” (por ejemplo, en el Robotgate, robots para soldadura). La circulación, en segundo lugar, “se realiza mediante carretillas guiadas por cable a partir de recorridos organizados en redes”. La integración de la fabricación/circulación, en tercer lugar, “es informáticamente administrada por computadoras”.<sup>30</sup> Finalmente, las líneas son flexibles, “en el sentido de que están dotadas de medios de trabajo programables”. Como se observa, la forma integrada-flexible articula “las ventajas de la automatización de las fabricaciones, [...] la

---

<sup>26</sup> *Ibíd.*, p. 74. Sobre el neofordismo, consúltese Aglietta, *op. cit.*, pp. 99-107.

<sup>27</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 76.

<sup>28</sup> *Ibíd.*, p. 79.

<sup>29</sup> *Ibíd.*, p. 78. Según Holloway, son las derrotas de las resistencias obreras “las que permiten a la dirección empresarial hablar de introducir técnicas patronales japonesas y de desplazarse desde la producción *just-in-case* a la producción *just-in-time*”. Holloway, *op. cit.*, p. 47.

<sup>30</sup> Coriat, *op. cit.*, p. 81.

optimización de las circulaciones y de la flexibilidad de los medios de trabajo”.<sup>31</sup> La fabricación, la circulación y las líneas están basadas en el paradigma de las tecnologías de la información, todas las operaciones se encuentran automatizadas, a diferencia de la línea tayloriana informatizada.

En este proceso histórico opera una transición del *régimen de acumulación fordista-keynesiano*, como le llama la escuela de regulación francesa, hacia un *régimen de acumulación informático-flexible* que dio origen a una nueva onda ascendente del capitalismo mundial.<sup>32</sup> El concepto de *régimen de acumulación flexible* lo retomamos de Harvey,<sup>33</sup> pero incorporamos el paradigma informático ya que es una de las transformaciones centrales del proceso de valorización en la nueva etapa histórica del capitalismo. Utilizamos el término informático-flexible porque indica con precisión que se trata de una flexibilidad generada por el paradigma tecnológico informacional, asociada a la flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo; es decir, que si bien la flexibilidad puede existir en otras etapas del capitalismo sin la base de la informática como ocurrió, incluso, en las primeras reacciones organizativas a la crisis del fordismo, es la tecnología de la información la que al organizar, explotar y administrar en tiempo real a la fuerza de trabajo genera un nuevo régimen productivo. Ahora bien, de acuerdo con la definición de Harvey, la acumulación flexible:

Apela a la flexibilidad con relación a los procesos laborales, los mercados de mano de obra, los productos y las pautas del consumo. Se caracteriza por la emergencia de sectores totalmente nuevos de producción, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa. Ha traído cambios acelerados en la estructuración del desarrollo desigual, tanto entre sectores como entre regiones geográficas, dando lugar, por ejemplo, a un gran aumento del empleo en el sector servicios así como a nuevos conglomerados industriales en regiones hasta ahora subdesarrolladas (como la “tercera Italia”, los diversos Silicon Valley, para no hablar de la vasta profusión de actividades en los países de reciente industrialización). Ha entrañado, además, una nueva vuelta de tuerca de lo que yo llamo ‘*comprensión espacio-temporal*’

---

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 82.

<sup>32</sup> El régimen de acumulación, según Lipietz, “describe la estabilización en un largo periodo de la asignación del producto neto entre el consumo y la acumulación; implica cierta correspondencia entre la transformación de las condiciones de producción y las condiciones de reproducción de los asalariados”. Citado en Harvey, David, *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Amorrortu editores, Argentina, 1998, p. 143. Altamira, por su parte, sostiene que el concepto de régimen de acumulación “es definido en términos de las condiciones en las cuales son obtenidas, divididas y difundidas las *ganancias de productividad*. Esta manera de definir el régimen de acumulación pone en el centro de la caracterización la contradicción entre capital y trabajo”. Altamira, César, *Los marxismos del nuevo siglo*, Editorial Biblos, Buenos Aires, 2006, p. 81.

<sup>33</sup> Harvey, *op. cit.*, p. 146.

[...] en el mundo capitalista: los horizontes temporales para la toma de decisiones privadas y públicas se han contraído, mientras que la comunicación satelital y la disminución en los costos del transporte han hecho posible una mayor extensión de estas decisiones por un espacio cada vez más amplio y diversificado.<sup>34</sup>

La exposición del régimen de acumulación informático-flexible la abordamos en los siguientes puntos: el nuevo paradigma tecnológico informacional que revoluciona a las fuerzas productivas; el paradigma organizativo en red y flexible de los procesos productivos; los nuevos espacios económicos que surgen de la globalización de los procesos de diseño, producción y mercantilización de los bienes y servicios; finalmente, las nuevas fuentes de rentabilidad del capitalismo informático.

### 1.3. PARADIGMA INFORMACIONAL

En la sociedad industrial el capital puede incrementar la generación de plustrabajo a través de prolongar la jornada laboral, reducir el salario o aumentar la fuerza productiva del trabajo mediante la innovación de los medios de producción y de la organización y gestión del trabajo, generando una revolución en las condiciones de producción. Esta transformación puede operarse tanto en la fuerza de trabajo (la cooperación y la manufactura) como en el medio de trabajo (la gran industria). Al reemplazar a la fuerza humana por las fuerzas naturales a través de la maquinaria, el proceso de producción capitalista dejó de estar subordinado a la habilidad del productor directo y se transformó en una aplicación tecnológica de la ciencia, por lo que “darle a la producción un carácter científico es, por ende, la tendencia del capital y se reduce el trabajo a mero momento de ese proceso”.<sup>35</sup> En efecto, el fundamento de la generación continua de tecnologías y de las revoluciones tecnológicas es el desarrollo constante del conocimiento científico y la irrupción teórica de las revoluciones científicas, como las denominó Kuhn.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> *Ibíd.*, pp. 171-72. Arrighi, desde su concepción del capitalismo como sistema-mundo, elabora una posición diferente a la regulacionista y a la de Harvey. Sostiene el término de “régimen de acumulación a escala mundial”, que se transforma sucesivamente a causa de los “ciclos sistémicos de acumulación”. Véase Arrighi, Giovanni, *El largo siglo xx*, Ediciones Akal, España, 1999, pp. 14-23.

<sup>35</sup> Marx, Carlos, *Grundrisse 1857-1858*, t. 2, Siglo XXI Editores, México, 1982, p. 221. En la maquinaria, nos dice Marx, “el medio de trabajo cobra un modo material de existencia que implica el reemplazo de la fuerza humana, y de la rutina de origen empírico por la aplicación consciente de las ciencias naturales”. *El Capital*, t. I, vol. 2, Siglo XXI Editores, México, 1985, p. 469.

<sup>36</sup> Sobre el concepto de paradigma científico, véase Kuhn, Thomas, *La estructura de las revoluciones científicas*, FCE, México, 1971, pp. 13, 173 y 174.

En el capitalismo han existido, según Carlota Pérez, cinco revoluciones tecnológicas, entre 1770 y 2000.<sup>37</sup> Una revolución tecnológica, con su constelación de innovaciones técnicas, irrumpe más allá de los límites de las industrias y sectores donde surgió originalmente, impactando significativamente en la modernización y en la productividad del conjunto de las actividades económicas. El vehículo que propaga estas “herramientas genéricas —duras, blandas e ideológicas— cuyo conjunto modifica la frontera de óptima práctica para todos”,<sup>38</sup> es lo que Pérez denomina, inspirándose en Kuhn, paradigma tecnoeconómico.

Un paradigma tecnoeconómico es, entonces, un modelo de óptima práctica constituido por un conjunto de principios tecnológicos y organizativos, genéricos y ubicuos, el cual representa la forma más efectiva de aplicar la revolución tecnológica y de usarla para modernizar y rejuvenecer el resto de la economía. Cuando su adopción se generaliza, estos principios se convierten en la base del sentido común para la organización de cualquier actividad y la reestructuración de cualquier institución.<sup>39</sup>

Lo que hace viable la “óptima práctica” de una paradigma tecnoeconómico es un insumo particular o conjunto de insumos que se convierten en el factor clave que permiten “la caída de los costes relativos y la disponibilidad universal”.<sup>40</sup> A partir de lo anterior, se propaga la revolución tecnológica por toda la economía generando cambios cualitativos en la producción, distribución y consumo, así como transformaciones profundas en la sociedad. Esta “oleada de desarrollo”, que va desde los pequeños brotes en sectores y regiones restringidas hasta abarcar la mayoría de actividades económicas de un país, “representa un nuevo estadio en la profundización del capitalismo en la vida de la gente y en la expansión por todo el planeta”.<sup>41</sup>

Ahora bien, si en las revoluciones tecnológicas de la época industrial la ciencia fue incorporada como fuerza productiva inmediata, ¿qué es lo nuevo del paradigma informacional? Lo específico de la revolución de la tecnología de la información no se

---

<sup>37</sup> La investigadora define a una revolución tecnológica como “una constelación de innovaciones técnicas estrechamente interrelacionadas, la cual suele incluir un insumo de bajo costo y uso generalizado —con frecuencia una fuente de energía, en otros casos un material crucial— además de nuevos e importantes productos, procesos, y una nueva infraestructura.” Pérez, Carlota, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI Editores, 2004, p. 32.

<sup>38</sup> *Ídem*.

<sup>39</sup> *Ibid.*, p. 41.

<sup>40</sup> Freeman, citado en Castells, Manuel, *La era de la información. Vol. I: La sociedad red*, Siglo XXI Editores, México, 2000, p. 87.

<sup>41</sup> Pérez, *op. cit.*, p. 47.

encuentra en la incorporación del conocimiento al proceso productivo, algo que hace el capitalismo desde principios del siglo XIX con el motor de vapor. Según Castells:

Lo que caracteriza a la revolución tecnológica actual no es el carácter central del conocimiento y la información, sino la aplicación de ese conocimiento e información a aparatos de generación de conocimiento y procesamiento de la información/comunicación, en un círculo de retroalimentación acumulativo entre la innovación y sus usos.<sup>42</sup>

Lo novedoso no es la presencia de conocimientos e información en el proceso de producción, pues en todos los procesos anteriores estaban presentes. Lo innovador se encuentra en “la acción del conocimiento sobre sí mismo como principal fuente de productividad”.<sup>43</sup> En efecto, “la tecnología de generación de conocimientos, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos”, es la fuente de productividad del capitalismo informático.<sup>44</sup>

El paradigma informático integró, a lo largo de varias décadas, las más diversas e innovadoras trayectorias tecnológicas: la microelectrónica, las computadoras, las telecomunicaciones y la optoelectrónica.<sup>45</sup> Esta convergencia es una de las características fundamentales de la revolución de las tecnologías de la información, así como la base para la integración de ramas económicas y firmas empresariales que se vinculan a través de alianzas estratégicas, megafusiones y colaboración en investigación y desarrollo.<sup>46</sup> Asimismo, su generación integró esfuerzos de científicos, innovadores y tecnólogos, laboratorios de investigación y empresas productoras. Estas compañías invirtieron, asociadas estratégicamente con el capital financiero, en las nuevas ramas económicas y en los nuevos productos que transformaron la dinámica económica y las reglas de competencia del mercado mundial. En efecto, se trata de “productos y procesos de alta tecnología con grandes insumos de conocimiento y rentas

---

<sup>42</sup> Castells, *op. cit.*, p. 58.

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 43.

<sup>44</sup> *Ídem.* El autor sostiene la existencia de tres modos de desarrollo, que se articulan a diversos modos de producción a lo largo de la historia de la humanidad: el modo de desarrollo agrícola, que tiene como fuente de productividad a la tierra; el modo de desarrollo industrial, que tiene como fuente de productividad a la ciencia aplicada a la producción; el modo de desarrollo informacional que, como ya señalamos, tiene como fuente de productividad a la tecnología generadora de saberes y de procesamiento de información.

<sup>45</sup> Castells, *op. cit.*, pp. 66-74. Miguel Ángel Rivera afirma al respecto: “La actual revolución está constituida esencialmente por cuatro familias de innovaciones: la microelectrónica, la computación, el *software* y las telecomunicaciones. El insumo clave son los productos microelectrónicos, y la tecnología genérica es la interfase entre *hardware* y *software*, apoyada por la digitalización.” (Rivera, *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*, UNAM, México, 2005, pp. 111-112).

<sup>46</sup> Castells, *op. cit.*, p. 89.

tecnológicas”, que originan “un nuevo tipo de competencia internacional entre las empresas y países por la apropiación de ese tipo de sobre beneficios.”<sup>47</sup>

Lo específico del saber-hacer informacional es el procesamiento de símbolos de una manera digitalizada. En consecuencia, la materia prima y el producto de la nueva tecnología es la información: genera, almacena, procesa, transmite y transporta información en una unidad de tiempo real, sin estar sujeta a los límites de la geografía y de las fronteras nacionales. Esta segunda característica permite que las tecnologías de la información y comunicación (TIC) se incorporen al universo de las máquinas utilizadas en todos los ámbitos de la vida social, no limitando su aplicación a las ramas tradicionales de la economía industrial. Lo anterior, sin embargo, implicó un incremento de la capacidad productiva de la economía industrial y de servicios, pero, también, extendió los efectos de las TIC a los ámbitos social, cultural, lúdico y, en general, a la vida cotidiana.<sup>48</sup> Asimismo, la convergencia digital que integra la transmisión de datos, voz y video facilita sustancialmente el aprendizaje organizacional y el intercambio de conocimientos más allá de los límites de las compañías y de las fronteras nacionales.<sup>49</sup> Adicionalmente, las TIC transforman crecientemente una parte del conocimiento en información que circula por Internet, generando una reducción de los costos de acceso al mismo y su conversión en bien público, ocasionando con ello un conflicto con la forma de propiedad capitalista.<sup>50</sup>

Las TIC tienen una estructura de funcionamiento en red que les permite interactuar e interconectarse con todo el sistema de las nuevas tecnologías de la información. Esta tercera característica posibilita incrementar la capacidad de transmisión de datos, música, video e información a cualquier parte del planeta en una misma unidad de tiempo real, así como reducir los costos de la producción y el transporte de la información.<sup>51</sup> Del mismo modo, la estructura reticular de las TIC permite una utilización distinta de los espacios de las actividades humanas. En la producción económica, por ejemplo, rompe el carácter unidimensional de la línea de

---

<sup>47</sup> Dabat, Alejandro, Rivera Miguel Ángel, “Globalización, revolución informática y países en desarrollo” en *Globalización y cambio tecnológico*, UNAM, México, 2004, p. 52.

<sup>48</sup> Castells, *op. cit.*, p. 88.

<sup>49</sup> Dieter Ernest, “Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual”, en Dussel, Enrique, Juan José Palacios (coords.), *La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara, México, 2003, p. 16.

<sup>50</sup> Véase Rivera, Miguel Ángel, “Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento”, en Rivera y Alejandro Dabat (coords.), *Cambio histórico...*, *op. cit.*, pp. 57-58.

<sup>51</sup> Castells, *op. cit.*, p. 88.

montaje y lo sustituye por redes industriales basadas en la automatización flexible; asimismo, posibilita pasar del control rígido y burocratizado de la producción a la descentralización y desburocratización de la misma. Adicionalmente, las TIC crean una nueva socialización sobre la base de redes de comunicación originando la denominada sociedad red.

Finalmente, las TIC tienen la característica de ser flexibles pues pueden reconfigurarse, reprogramarse y reequiparse. Lo anterior, facilita la transformación de las organizaciones, de la producción y de las instituciones en una sociedad cambiante.<sup>52</sup> La flexibilidad de las TIC impacta decisivamente en el cambio de los paradigmas organizativos taylorista y fordista, en la competencia y en las estrategias de valorización del capital, así como en los costos de la nueva tecnología, provocando una difusión mayor de la misma.

Ahora bien, el paradigma informacional genera un nuevo “paradigma organizativo” que se extiende desde la organización de la producción, la estructura de las empresas y el espacio geopolítico y social. Estas transformaciones se articulan a un nuevo marco socioinstitucional que genera, a su vez, las condiciones propicias para el “total despliegue de esa revolución tecnológica, adecuándose a ella”.<sup>53</sup> En consecuencia, la revolución de las TIC genera cambios cualitativos en la estructura productiva y, también, una “transformación profunda de las instituciones gubernamentales, de la sociedad, e incluso de la ideología y la cultura”.<sup>54</sup>

#### 1.4. PARADIGMA ORGANIZATIVO EN RED

Uno de los fundamentos organizativos de la acumulación flexible de la economía informacional es la *empresa red*, basada en el procesamiento de información y conocimiento gracias al nuevo paradigma tecnológico, que permite la comunicación, la organización, la administración y la explotación en red y en tiempo real. Según Castells, la empresa red se puede definir como:

---

<sup>52</sup> *Ibíd.*, p. 89.

<sup>53</sup> Pérez, *op. cit.*, p. 43.

<sup>54</sup> Según la autora, la articulación de los cambios en la estructura productiva y socioinstitucionales, nos permite “hablar de la construcción de *modos de crecimiento* sucesivos y distintos en la historia del capitalismo. El proceso de destrucción creadora ocurre, entonces, cada 50 o 60 años tanto en la economía como en el ámbito sociopolítico.” *Ibíd.*, p. 51.

*Aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos autónomos de sistemas de fines.* Por lo tanto, los componentes de la red son autónomos y dependientes frente a ella y pueden ser parte de otras redes y, por ello, de otros sistemas de recursos dirigidos a otros objetivos. Luego la actuación de una red determinada dependerá de dos atributos fundamentales: su capacidad de conexión, es decir, su capacidad estructural para facilitar la comunicación libre de ruidos entre sus componentes; y su consistencia, esto es, el grado hasta el cual se comparten intereses entre los fines de la red y los de sus componentes.<sup>55</sup> [itálicas en el original]

Más adelante, nuestro autor interroga: “¿por qué la empresa red es la forma organizativa de la economía informacional/global?” Y afirma lo siguiente:

Una respuesta fácil se basaría en un planteamiento empírico: es la que ha surgido en el periodo formativo de la nueva economía y es la que parece que funciona. Pero resulta más satisfactorio desde el punto de vista intelectual comprender que esta eficacia parece estar en concordancia con las características de la economía informacional: las organizaciones de éxito son aquellas capaces de generar conocimiento y procesar información con eficacia, de adaptarse a la geometría variable de la economía global; de ser lo bastante flexibles como para cambiar sus medios con tanta rapidez como cambian los fines, bajo el impacto del rápido cambio cultural, tecnológico e institucional; y de innovar, cuando la innovación se convierte en el arma clave de la competencia (...) En este sentido, *la empresa red materializa la cultura de la economía informacional/global: transforma señales en bienes mediante el procesamiento del conocimiento.*<sup>56</sup> [itálicas en el original]

Este tipo de compañía, que surgió desde la década de los ochenta, experimentó un avance significativo por el salto cualitativo que registró la tecnología de la información en los noventa. La colaboración y el control entre empresas y sus unidades productivas se potenciaron con la digitalización de la red de telecomunicaciones, la banda ancha, el incremento del rendimiento de las computadoras conectadas por la red que, a su vez, está vinculado con los avances de la microelectrónica y el *software*.<sup>57</sup> En efecto, con la computadora e Internet la “pirámide jerárquica centralizada y compartimentada por funciones”, que era el “marco óptimo” organizativo de la producción en masa, se reveló rígida y difícil de manejar. “En su lugar, afirma Carlota Pérez, la estructura en redes descentralizadas y flexibles, con un núcleo estratégico y un

---

<sup>55</sup> Castells, *op. cit.*, p. 199.

<sup>56</sup> *Ibíd.*, p. 200.

<sup>57</sup> *Ibíd.*, p.198.

sistema de comunicación rápido, mostró su capacidad para adecuarse a organizaciones mucho más grandes y complejas al igual que a organizaciones más pequeñas”.<sup>58</sup>

La empresa red es una empresa flexible, que implementa una serie de cambios tecnológicos y organizativos con la finalidad de incrementar la productividad y la competencia de la compañía. El paradigma tecnológico se articula con el paradigma organizativo en red y flexible de las empresas. Es decir, existe un desarrollo desigual y combinado entre el paradigma tecnológico y el paradigma organizativo, por lo que sería erróneo establecer una relación causal mecánica entre ambos. Algunos principios de la organización flexible preceden al estallido de la revolución tecnológica informática, pero es ésta, específicamente la computadora, la que lleva a aquéllos a su máximo desarrollo.<sup>59</sup>

La flexibilidad empresarial, en opinión de Coller, es un “fenómeno polimorfo” que integra prácticas socioeconómicas diversas, y que se define como “el conjunto de prácticas empresariales que se ponen en marcha para adaptar la organización a un entorno cambiante”.<sup>60</sup> El ambiente inestable al que se adapta la organización puede ser la competencia intercapitalista, los cambios del mercado (la demanda) y la rebeldía de los trabajadores. En consecuencia, concluye nuestro autor, “Tiene una dimensión política, ya que aunque se suele presentar de manera neutra como un requerimiento de la producción, el proceso de adaptación sobre el que se basa la flexibilidad no es neutro.”<sup>61</sup>

El concepto de flexibilidad se puede dividir en dos dimensiones (flexibilidad externa e interna) y en la flexibilidad del tiempo. La *flexibilidad externa* está asociada con la sumersión de actividades y la subcontratación. Ésta puede adoptar dos formas: la subcontratación de piezas o servicios y la descentralización de parte del proceso productivo. La primera, crea una “estructura empresarial del tipo satélite en que pequeñas unidades productivas realizan las tareas que otra mayor les encarga”.<sup>62</sup> La segunda, genera una “organización productiva difusa en el que distintas unidades producen un bien o un servicio generalmente coordinadas por una empresa central

---

<sup>58</sup> Pérez, *op. cit.*, p. 45.

<sup>59</sup> Coriat, por ejemplo, describe una innovación organizacional posttayloriana no fundada en la innovación tecnológica: grupos de trabajo con tareas homogéneas, redes de minilíneas que sustituyen a la unidimensional línea de montaje, carretillas que se desplazan en red con ritmos flexibles que sustituyen a la banda transportadora. Coriat, *op. cit.*, p. 22.

<sup>60</sup> Coller, Xavier, *La empresa flexible. Estudio sociológico del impacto de la flexibilidad en el proceso de trabajo*, Siglo XXI Editores, España, 1997, p. 43.

<sup>61</sup> *Ídem.*

<sup>62</sup> *Ibíd.*, p. 61.

especializándose cada unidad en una fase del proceso productivo”.<sup>63</sup> En ambos casos, existe una relación de cooperación entre las firmas pero, también, se establece un vínculo de dependencia de las pequeñas firmas y de control de las operaciones productivas estratégicas por parte de la gran empresa. En la dimensión de la *flexibilidad interna* se distinguen “cuatro áreas: la flexibilidad funcional, la numérica, la salarial y la que afecta al proceso de trabajo”.<sup>64</sup> La polivalencia y la movilidad en tareas y puestos son los rasgos más relevantes de la flexibilidad funcional.<sup>65</sup> La flexibilidad numérica, por su parte, se basa en “contratos atípicos” con los trabajadores —temporales, de tiempo parcial, subcontratación— que le permiten a la empresa ajustar el número de trabajadores, así como los horarios de trabajo. La flexibilidad salarial, a su vez, vincula el salario con los méritos, el rendimiento y los objetivos establecidos por la empresa, así como con los acuerdos salariales individuales que afectan los contratos colectivos y debilitan políticamente a los asalariados. La flexibilidad del proceso de trabajo está, al menos, relacionada con tres características: la introducción de “tecnologías multiuso”,<sup>66</sup> el enriquecimiento de tareas, y el sistema de trabajo *just-in-time*. Finalmente, la flexibilidad del tiempo tiene que ver con “el indicador de las horas extra”.<sup>67</sup>

Ahora bien, las compañías líderes ya no son las grandes empresas de altos volúmenes de producción de bienes y servicios, ni las que realizan costosas inversiones en activos tangibles, ni las que concentran alto número de trabajadores en sus plantas productivas. Más bien, según Reich, las empresas hegemónicas tienen las siguientes características: primera, se encuentran constituidas por “una multitud de unidades y

---

<sup>63</sup> *Ídem*.

<sup>64</sup> *Ibíd.*, p. 45. El autor utiliza los conceptos de flexibilidad funcional, flexibilidad numérica y flexibilidad financiera, que renombra como flexibilidad salarial, aportados por John Atkinson.

<sup>65</sup> Según Holloway, la “palabra clave en la reforma de las normas de trabajo es *flexibilidad*. Flexibilidad significa esencialmente la remoción de barreras al derecho de la empresa de decir a los trabajadores qué hacer, dónde hacerlo y a qué ritmo. Los obreros ya no deben insistir en definiciones de tareas: deben ser lo suficientemente flexibles como para moverse de una tarea a otra”. Holloway, *op. cit.*, p. 31.

<sup>66</sup> La flexibilidad técnica, en opinión de Coriat, se despliega en cinco dimensiones: la flexibilidad del producto: sobre una base técnica se elabora “*una variedad de productos diferentes que tienen algunos componentes comunes*”; la flexibilidad de gama: modifica el proceso de elaboración del producto para cambiar algunas “características externas y secundarias” de las mercancías; la flexibilidad de elementos: el proceso de producción puede ser simplificado o complicado a costos bajos o nulos, siendo la base de las flexibilidades de producto y de gama; la flexibilidad de envío: “se refiere a la capacidad de *transportar por banda el producto a través de las redes de circulación compleja*, hacia segmentos de producción libre o subutilizados, o especialmente preparados para fabricar una variedad dada del producto”; y, finalmente, la flexibilidad de volumen: la línea se ajusta a los cambios cuantitativos generados por las modificaciones del nivel de demanda. Arreglo que se “obtiene modificando los ritmos de transporte por banda y de intervención de las herramientas.” Coriat, *op. cit.*, pp. 65-66. [itálicas en el original]

<sup>67</sup> Coller, *op. cit.*, pp. 44-46.

subunidades descentralizadas que se alían permanentemente con otros grupos similarmente descentralizados en todo el mundo”;<sup>68</sup> segunda, pasan de la producción de alto volumen a “los bienes de alto valor”; y, finalmente, desarrollan una fabricación flexible de bienes y servicios para satisfacer las heterogéneas exigencias del consumo. En consecuencia, concluye nuestro autor, la economía mundial está fundamentada en los conocimientos de “alto valor” antes que en el capital o el trabajo rutinario, y sus productos son resultado de procesos internacionales, es decir, manufacturados en las redes mundiales de la economía. Por lo anterior, el principal activo de las empresas de alto valor es su “personal capacitado y experimentado antes que el bien que puede ser comprado o vendido”,<sup>69</sup> pues le permite obtener activos comerciales como patentes, derechos de autor y marcas registradas. El resultado es que en la composición del costo laboral tiende a disminuir el destinado a los trabajadores manuales y a crecer el de los trabajadores calificados dedicados a actividades intelectuales e intangibles (diseñadores, ingenieros, planificadores, abogados publicistas, expertos en *marketing*, etcétera).<sup>70</sup>

El modelo organizativo reticular crea una nueva cooperación y comunicación entre diversos centros productivos. La red productiva no necesita de un centro físico o territorial inamovible. No obstante, de acuerdo con Negri, “el movimiento centrífugo de la producción se balancea con la tendencia centrípeta del comando”.<sup>71</sup> El capital está en condiciones de fiscalizar al trabajo desde cualquier parte y de manera centralizada: “el control de la actividad laboral puede potencialmente ser individualizado y continuo en el panóptico virtual de la producción en red”.<sup>72</sup> La desterritorialización de la producción le otorga al capital un poder extraordinario sobre la resistencia laboral. Las poblaciones laborales estables y con poder de negociación son prácticamente desmanteladas, posibilitando implementar formas de explotación bárbaras: trabajo no garantizado, trabajo domiciliario, el cuentapropismo, el trabajo por horas y el trabajo a destajo.

---

<sup>68</sup> Reich, Robert, *El trabajo de las naciones*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1993, p. 88.

<sup>69</sup> *Ibíd.*, p.107.

<sup>70</sup> Esto se manifiesta, por ejemplo, en los costes de un *chip* semiconductor: del total de sus costes se destina el 3% a proveedores de materia prima y energía, 5% a propietarios de equipo y fábrica, y 85 % a los servicios de diseño y técnicos, patentes y derecho de autor. *Ibíd.*, p. 109.

<sup>71</sup> Negri, Antonio y Michael Hardt, *Imperio*, 2000, tomado de <http://www.negri.es.org>, p. 141.

<sup>72</sup> *Ídem.*

## 1.5. ESPACIO ECONÓMICO GLOBAL

La tecnología de la información, al posibilitar que las redes de producción se dispersen e integren en tiempo real, hace que la economía sea global.<sup>73</sup> En efecto, la economía global está organizada en torno a redes internacionales de empresas y subunidades de empresas que permiten las transacciones intra e inter firmas.<sup>74</sup> Una de las formas elementales de estas redes es la integración mundial de las cadenas de valor.<sup>75</sup> Éstas describen el conjunto de actividades, de principio a fin, que son necesarias para elaborar y realizar un producto: desde su diseño, la fase de producción, la entrega en el mercado y los servicios que ofrece al consumidor final.<sup>76</sup> Lo relevante de la óptica de Porter es el enfoque de integración mundial de redes eslabonadas que están vinculadas a los efectos de los costos y la eficacia del conjunto de actividades en los diversos países en que se establecen. Las ventajas competitivas de estas cadenas, determinadas por los costos bajos y los bienes diferenciados, requieren mantenerse mediante innovaciones organizativas, tecnológicas y de dirección que aumenten la productividad.<sup>77</sup> Asimismo, se convierten en una palanca fundamental de la competencia intercapitalista porque las empresas más importantes utilizan las barreras a la entrada para obtener rentas.<sup>78</sup>

La competencia intercapitalista impone la dispersión de las fases de diseño, producción y comercialización de las mercancías a través de las fronteras nacionales, utilizando una estructura organizativa de redes empresariales. En opinión de Gereffi, la competencia capitalista se establece a nivel global y las cadenas productivas son el punto culminante de este modelo reticular de la economía mundial.<sup>79</sup> A su vez, la ubicación geográfica mundial de las cadenas productivas está asociada con la búsqueda

---

<sup>73</sup> Según Castells, la economía global es una “economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria”, *op. cit.*, 120.

<sup>74</sup> *Ibid.*, 219.

<sup>75</sup> Porter sostiene que las cadenas de valor integran como un conjunto dinámico a las actividades primarias (logística dentro y fuera del territorio, las operaciones, las ventas, la mercadotecnia y los servicios), y a las actividades de soporte (desarrollo tecnológico, infraestructura de la firma, la dirección empresarial y los suministros). Porter, Michael, “Competition in Global Industries: a Conceptual Framework”, en Porter, Michael, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, 1986, pp. 20-21.

<sup>76</sup> Kaplinsky, partiendo de esta idea, señala que la producción *por se* es sólo uno de los eslabones que agrega valor, pues en los otros eslabones hay una serie de actividades que hacen otro tanto. Kaplinsky, Raphael, “Spreading the Gains from Globalization: What can be Learned from Value Chains Analysis”, *Working Paper 100*, Institute of Development Studies, Brighton, 2000, p. 8.

<sup>77</sup> Porter, *op. cit.*, p. 20.

<sup>78</sup> Las rentas más importantes y competitivas están vinculadas con las partes intangibles de las cadenas de valor (derechos de autor, marcas), Kaplinsky, *op. cit.*, p. 15.

<sup>79</sup> Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel, *Commodity Chains and Global Capitalism*, PRAEGER, Londres, 1994, introducción, p. 2.

de salarios bajos y de la flexibilidad adecuada para las prácticas empresariales.<sup>80</sup> Las redes económicas internacionales desarrolladas por el capital industrial y el capital comercial se pueden dividir en dos tipos: las cadenas productivas dirigidas al productor y las cadenas productivas destinadas al comprador. En las primeras, son las grandes corporaciones transnacionales las que desempeñan la función central en la coordinación de las redes de producción de industrias de capital y de industrias con tecnología intensiva. En las segundas, los grandes detallistas, los comercializadores y los fabricantes de marca “juegan papeles de pivotes en el establecimiento de redes de producción descentralizada en una variedad de países exportadores”.<sup>81</sup> Ahora bien, estas cadenas poseen una estructura de poder que impone un “vínculo selectivo con los diferentes tipos de empresas líderes (*lead firms*) de las industrias globales”.<sup>82</sup>

Ernest Dieter profundiza el análisis de la globalización y advierte que ésta ha generado una decisiva innovación organizacional al impulsar el tránsito de las compañías multinacionales, con objetivos de inversión única, a las líderes de redes globales de producción (RPG), que, para nosotros, originan un nuevo tipo de empresa transnacional. Estas redes integran “tanto las transacciones intra e interempresa como las formas de coordinación: vincula las propias subsidiarias de las líderes, afiliadas y coinversiones con sus subcontratistas, proveedores, proveedores de servicios, así como los compañeros en las alianzas estratégicas”.<sup>83</sup> La finalidad fundamental de las RPG es “proveer a las líderes con acceso rápido y a bajo costo a recursos, capacidades y conocimiento que son complementarios a sus capacidades centrales”.<sup>84</sup> Obtienen, entonces, importantes ahorros en los costos y logran ventajas competitivas que permiten a las compañías líderes mantener posiciones cuasi monopólicas, lograr un poder de

---

<sup>80</sup> *Ibíd.*, p. 6.

<sup>81</sup> Gereffi, Gary, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, en *Problemas del Desarrollo*, núm. 125, IIE-UNAM, abril-junio 2001, p. 16. El autor, partiendo de la adaptación y extensión de las tipologías de rentas realizada por Kaplinsky, sostiene que las redes internacionales descansan en diversos tipos de renta: las cadenas destinadas al productor generan *rentas tecnológicas* (“surgen del acceso asimétrico a productos clave y procesos tecnológicos”) y *rentas organizativas* (“se refieren a una forma de proceso de *Know-how* intraorganizativo”, correspondiente a la producción flexible); las dirigidas al comprador están basadas en *rentas relacionales* (aluden a “varias familias de relaciones entre empresas, incluyendo las técnicas de administración de suministro en cadena”) y en *rentas de política comercial* (“el valor de la escasez –rareza- creado por las políticas comerciales proteccionistas”, como las rentas por la marca). *Ibíd.*, p.17. Respecto a la concepción de Kaplinsky sobre las rentas, consúltese “Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent”, *Discussion Paper* 365, IDS, 1998.

<sup>82</sup> Gereffi, “Las cadenas...”, *op. cit.*, p. 13.

<sup>83</sup> Dieter, Ernest, “Redes globales de producción...”, *op. cit.*, p. 24.

<sup>84</sup> *Ibíd.*, p. 25.

mercado mediante la especialización, crear barreras a la entrada, incrementar su capacidad de innovación y difundir conocimientos productivos.

Las redes globales de producción articulan dos procesos fundamentales: la dispersión concentrada y la integración de actividades. La primera alude a una acelerada “dispersión geográfica con concentración espacial”. Las actividades manufactureras y de servicios transfronterizos se han “concentrado en un creciente, pero aún limitado, número de clusters de bajo costo especializados”.<sup>85</sup> Estos espacios productivos crean, por un lado, oportunidades de difusión del conocimiento hacia los proveedores impulsando la formación de capacidades locales; sin embargo, por otro lado, imponen serias restricciones dependiendo de la composición de la mercancía elaborada por la red.

La integración, por su parte, está estructurada en torno a “varios círculos jerárquicos”, que determinan el acceso y la posición de dominio de los integrantes de una RPG. Existen dos círculos jerárquicos: el círculo de las líderes de redes y el círculo de las proveedoras locales. En el primero, a su vez, se distinguen “dos tipos de líderes globales: i) ‘líderes de marcas’, como Cisco, GE, IBM, Compac o Dell; y ii) ‘fabricantes por contrato’, como Solectron o Flextronics, que establecieron sus propias RPG para brindar servicios integrados de proveeduría a la cadena global a los ‘líderes de marca globales’”.<sup>86</sup> Las ventajas que obtiene la líder de marca al subcontratar manufactura en volumen y servicios de soporte son disminuir los costos, diferenciación de producto, tiempo de mercado, así como deshacerse de manufacturas no estratégicas y de bajo margen de operaciones. La líder mantiene su privilegiada posición gracias a un modelo organizativo basado en la “especialización vertical”, que le permite mantener en sus manos las actividades en las que posee ventajas estratégicas y subcontratar aquellas que no le representan ninguna superioridad. En suma, la fuerza de la líder deriva de dos fuentes: primera, procede del control cardinal sobre “los recursos y capacidades cruciales que facilitan la innovación”, entre ellas, la I&D básica y el mercadeo estratégico; segunda, proviene de su “capacidad para coordinar las transacciones y el intercambio de conocimiento entre diferentes nodos de la red”. De estos dos principios emana su “capacidad superior para generar ganancias.”<sup>87</sup>

---

<sup>85</sup> *Ibíd.*, p. 26. Los cluster más relevantes son, entre otros: Taiwán, China, Corea, India, en Asia; Irlanda, Rusia, en Europa; Brasil, México y Argentina, en América.

<sup>86</sup> *Ibíd.*, p. 29. La RPG de Cisco, por ejemplo, integra a 32 plantas manufactureras formalmente independientes a lo largo y ancho del mundo.

<sup>87</sup> *Ibíd.*, p. 31.

El círculo jerárquico de los proveedores locales se divide en dos tipos: proveedores líderes de nivel superior y proveedores de nivel inferior. Los primeros desempeñan el papel de bisagra productiva entre las líderes de redes y los proveedores de nivel inferior. Adicionalmente, poseen valiosos activos de propiedad, construyen su propia red de *clusters*, que le permite cubrir el conjunto de la cadena de valor y poder coordinar la proveeduría global. Los proveedores de menor nivel, por su parte, tienen entre sus ventajas competitivas los bajos costos, la velocidad y la flexibilidad de entrega, que los coloca en una posición endeble en la red global. Son financieramente débiles, carecen de activos de propiedad, y son altamente vulnerables a los cambios de los mercados, las tecnologías y a las crisis financieras. En suma, “son usados típicamente como ‘rompedores de precios’ y ‘colchones’, y pueden ser expulsados sin previo aviso”.<sup>88</sup>

La competencia intercapitalista obliga a las empresas a establecer “juegos estratégicos complejos” para anular los movimientos de sus antagonistas, sobre todo en las industrias intensivas en conocimiento. Éstas presentan cerradas competencias de precios, acelerada diferenciación de productos, alta oportunidad para un mercado que cambia velozmente, por lo que las posiciones de las líderes son vulnerables e inestables. Lo anterior, cambia las determinantes de organización, competencia y ubicación de las empresas, puesto que una compañía no puede por sí sola, ni siquiera una líder de mercado, desarrollar la diversidad de capacidades y ventajas que exige la competencia global actual. Imponerse en la competencia mundial requiere selectivamente echar mano de ventajas y capacidades que están fuera de la empresa líder, que van desde el elemental ensamblaje hasta el conocimiento y el diseño complejos. En suma, existe un cambio organizacional decisivo que va de la “jerarquía funcional multidivisional de las corporaciones multinacionales” al modelo de líder global de redes.<sup>89</sup>

En efecto, las corporaciones trasnacionales fordistas, propias de la economía mundial de la segunda posguerra, fueron transformadas sustancialmente. La tradicional trasnacional basada en una organización multidivisional y multiplanta integrada verticalmente, en la denominada administración científica del trabajo y en la separación

---

<sup>88</sup> *Ibíd.*, p. 32.

<sup>89</sup> *Ibíd.*, p. 23.

de la propiedad accionaria de la gestión de dirección, entró en crisis y registró un cambio cualitativo.<sup>90</sup>

Las nuevas realidades productivas de las transnacionales son las siguientes: en primer lugar, sostienen una nueva relación con la ciencia y la tecnología como fuerzas productivas estratégicas y fuentes de beneficios extraordinarios. Este vínculo se expresa en su organización como empresa transnacional flexible, la informatización de la dispersión integrada de sus redes de producción y de valorización, la función cardinal que desempeña la producción y la difusión de conocimientos productivos, así como la importancia creciente de la renta tecnológica. El segundo rasgo es el alcance geográfico global que les permite la dispersión integrada de las cadenas de valor en diversos países. Obtienen, así, ventajas competitivas basadas en la mayor movilidad y flexibilidad de su capital, y en la utilización de las desigualdades institucionales de distintas naciones. La tercera característica es su organización como *transnacional red*, que permite a la empresa líder establecer vínculos con el conjunto de empresas integradas en las RPG. En efecto, la transnacional red es la firma líder de una RPG y, generalmente, se desempeñan como líder de marca o fabricantes por contrato. Lo anterior, como ya anotamos, permitió la dispersión de actividades de la líder a las redes de proveedores locales, concentrando en la primera las áreas estratégicas y de mayor rentabilidad. Adicionalmente, organizó en redes la comercialización, el abastecimiento de materias primas, los saberes tecnológicos y los servicios al cliente mediante vínculos contractuales estables con otras compañías.<sup>91</sup> Finalmente, en el plano financiero, el nuevo sistema de titularización y bursatilización del crédito, la globalización de los mercados y la inestabilidad cambiaria, transformaron a las grandes firmas financieras como a las no financieras. La compañía financiera tradicional, el banco comercial internacional, es sustituida por un “nuevo tipo de empresa especializada en la inversión, especulativa de valores (fondos mutuales y protección, sociedades y bancos de inversión). Su forma más característica será el *Hedge Fund* o empresa de inversión altamente apalancada, orientada hacia el tipo más rentable y riesgoso de operación especulativa”,<sup>92</sup> que encabeza los ataques especulativos contra las monedas nacionales débiles y que es el actor principal de las nuevas crisis financieras. Las empresas transnacionales no financieras dependen crecientemente de la inversión de portafolio

---

<sup>90</sup> Dabat, Alejandro, “Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo”, en Jorge, Basave, *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, México, 2000, pp. 23-28.

<sup>91</sup> *Ibíd.*, p. 29.

<sup>92</sup> *Ibíd.*, p. 30.

(bonos, acciones, acceso a capital de riesgo), y su desempeño está vinculado, más que con la IED, con el “financiamiento externo y la inversión accionaria (adquisiciones, fusiones, participación minoritaria, *joint ventures*, etc.)”.<sup>93</sup>

## 1.6. EXCEDENTE ECONÓMICO INFORMACIONAL

El motivo central de la reproducción ampliada del capital es la obtención incrementada de ganancias económicas. No obstante, en su continuo movimiento cíclico, la tasa de ganancia experimentó una caída durante la crisis de 1974-75. Como resultado de una serie de políticas contracíclicas, desde mediados de los ochenta, se registró una tendencia a la alza de la tasa de ganancia, tanto en Estados Unidos, que recuperó el nivel de principios de los setenta, como en Europa, que obtuvo el nivel de mediados de los sesenta.<sup>94</sup> Ahora bien, es conveniente preguntarse, con la finalidad de explicar la nueva etapa histórica, el capitalismo informacional cómo obtiene los excedentes económicos suficientes para el crecimiento económico. Existen dos formas articuladas de incrementar la tasa de ganancia: mediante una manera regresiva, basada en el deterioro de las condiciones salariales y de vida de los trabajadores, y una manera progresista, fundada en un nuevo paradigma tecnológico y organizativo.<sup>95</sup> La manera progresista está asociada a los siguientes puntos: a) la aparición de nuevos tipos de fuerza de trabajo; b) la conversión del conocimiento y la información en fuentes de valorización. La manera regresiva, a su vez, está relacionada con formas bárbaras y flexibles de explotación de la fuerza de trabajo.

### 1.6.1. NUEVOS TIPOS DE TRABAJO

La acumulación informático-flexible se fundamenta, además del nuevo paradigma tecnoeconómico y organizativo, en la *transformación de la naturaleza del trabajo* y, con ello, en *nuevas formas de creación de plustrabajo*. En efecto, el trabajo intangible adquiere una importancia social en la economía informática que lo convierte en una de las formas dominantes de la mercancía fuerza de trabajo, *transformando los espacios y los tiempos de explotación capitalista*. Los nuevos bienes inmateriales como los

---

<sup>93</sup> *Ibíd.*, p. 31.

<sup>94</sup> Duménil, *op. cit.*, p. 97.

<sup>95</sup> Retomamos de Duménil la idea de clasificar en dos maneras las formas de aumentar la tasa de ganancia: la regresiva y la progresista. *Ídem.*

servicios, los conocimientos, la información, los afectos y la comunicación, son generados por trabajo intangible. Según Negri, existen *tres tipos de trabajo inmaterial*: a) el que se desarrolla en el ámbito de la economía industrial informatizada, que tiende a convertir a la manufactura en un servicio, mezclando el trabajo material industrial con el trabajo intangible;<sup>96</sup> b) el trabajo inmaterial de la informática y la comunicación que está vinculado a los “servicios simbólico-analíticos”, como los denomina Reich, y que es el trabajo que “reclama el valor más elevado”, convirtiéndose en la clave de la competencia en la economía global;<sup>97</sup> c) el trabajo inmaterial afectivo, que se dedica a “la creación y manipulación de afectos”, que tiene la finalidad de la interacción y el contacto humano (por ejemplo, la salud y el entretenimiento). Es, en efecto, un trabajo inmaterial “aun cuando sea corporal y afectivo, en cuanto que su producto es intangible, un sentimiento de comodidad, bienestar, satisfacción, excitación o pasión.”<sup>98</sup>

Ahora bien, la valorización en el proceso de trabajo informacional está vinculada a la innovación, el potencial de investigación y la coordinación del proceso productivo global. La innovación del proceso y de los productos es lo que fundamentalmente genera valor añadido. Los diseños de nuevos *chips* y *software* son decisivos para la competencia en la industria eléctrica, y son fuentes claves en la creación de valor para el capital.<sup>99</sup> El anterior proceso, está determinado por el potencial de investigación para generar nuevos conocimientos y la aplicación específica de los mismos.<sup>100</sup> Finalmente, gracias a las redes globales de producción la burguesía puede gestionar su capital, transferirlo a cualquier parte del mundo y dirigir la explotación del trabajo manual e intangible en todo el planeta en tiempo real.<sup>101</sup> En efecto, un resultado clave de las RPG

---

<sup>96</sup> Negri, *op. cit.*, p. 140. Castells, desde otra óptica, sostiene que si bien el empleo en información crece tendencialmente, aunque de forma muy moderada, el impacto productivo más importante es la incorporación del procesamiento de información a la “producción material o manipulación de bienes”, *op. cit.*, p. 239.

<sup>97</sup> Negri, *op. cit.*, p. 139. El proceso de trabajo informacional tiene en los profesionales que se basan en la información, los “analistas simbólicos”, a su mano de obra nuclear y, simultáneamente, utiliza una “mano de obra desechable que puede ser automatizada o contratada/despedita/externalizada según la demanda del mercado y los costes laborales”. Castells, *op. cit.*, p. 302.

<sup>98</sup> Negri, *op. cit.*, p. 139. Asimismo, desarrolla la idea de que el proletariado se ha socializado en la “multitud cooperativa”, de modo tal que en el concepto proletariado se integran “todos aquellos explotados por y sujetos a la dominación capitalista”. El autor de *Imperio*, afirma que todo tipo de trabajo (material, intangible, intelectual, afectivo, corporal) produce y reproduce la vida social, “y en ese proceso es explotado por el capital”. *Ibid.*, p. 193.

<sup>99</sup> Castells, *op. cit.*, p. 272. Véase Rivera, “Cambio histórico...”, *op. cit.*, p. 59.

<sup>100</sup> Castells, *op. cit.*, p. 272.

<sup>101</sup> Esta “coordinación global del proceso productivo” permite acceder a importantes reservas de fuerza de trabajo de diversa calificación, acceso que es “en sí una fuente de ganancias extraordinarias, ya que los costos de reproducción de esa fuerza de trabajo son sustancialmente más bajos que la media de las economías desarrolladas”. Rivera, *op. cit.*, p. 59.

es que “una porción creciente del valor agregado se dispersa por encima de las fronteras de la empresa así como más allá de las fronteras nacionales”.<sup>102</sup> Es decir, el proceso de valorización es resultado de un encadenamiento de producción global. Prácticamente, todas las partes de la RPG, aquellas relacionadas con la producción intangible y física del bien, producen una porción del valor y del plusvalor global y éste se distribuye entre las múltiples empresas que colaboran en la producción final de la mercancía. Hay, pues, un cambio sustancial en la forma organizativa en la que el capital produce el plusvalor contenido en una mercancía, por ejemplo en una computadora. Los proveedores de diversos niveles así como las empresas líderes de distintos niveles producen y se apropian partes del plusvalor globalmente generado. Esto, desde luego, implica otra escala y otra forma de organización del sometimiento y la explotación de la fuerza de trabajo manual e intelectual.

### **1.6.2. EL CONOCIMIENTO Y LA INFORMACIÓN COMO FUENTES DE VALORIZACIÓN**

El capitalismo informacional organiza su producción, en opinión de Castells, en torno al principio de “maximización de la productividad basada en el conocimiento” a través de la oleada de desarrollo de las tecnologías de la información y de la infraestructura de las telecomunicaciones.<sup>103</sup>

Rivera, por su parte, desarrolla una concepción que diferencia con precisión entre conocimiento e información. En consecuencia, sostiene que el nuevo capitalismo se basa en una “conversión masiva de conocimiento en información y el uso de esa información como insumo productivo gracias a lo cual se incrementa explosivamente el valor de uso de los bienes (mayor calidad, variedad y sucesión acelerada de modelos) y por ende su valor”.<sup>104</sup>

El conocimiento se transforma en información mediante su codificación, lo que posibilita su conversión en mercancía. Lo anterior, convierte a la información en el fundamento de la valorización del capital, por lo que el informacionalismo permite “extraer rentas tecnológicas de las nuevas posibilidades del manejo de la información”.<sup>105</sup> En cambio, “el mercado del conocimiento es muy ‘delgado’, o sea,

---

<sup>102</sup> Dieter, Ernest, *op. cit.*, p. 31.

<sup>103</sup> Castells, *op. cit.*, p. 233.

<sup>104</sup> Rivera, *op. cit.*, p. 58.

<sup>105</sup> *Ídem.* Dabat sostiene una idea similar al señalar que el concepto actual de renta tecnológica coincide con el concepto de plusvalía extraordinaria de Marx, y sólo se diferencia de este término, “no en

constituye un monopolio bilateral, en el cual comprador y vendedor asignan al bien un valor discrepante”.<sup>106</sup> De lo anterior, Rivera concluye que, “dado que la valorización se fundamenta en la información, es preferible hablar más bien de capitalismo informático que de capitalismo cognoscitivo”.<sup>107</sup>

La teoría del capitalismo cognoscitivo, por su parte, se fundamenta en la hipótesis de que “el conocimiento se presenta cada vez más como la base de la creación de valor y de la acumulación de capital”.<sup>108</sup> En la economía actual, crecientemente virtualizada y en la que la información desempeña una función capital, hay un “desplazamiento del centro de la valorización hacia los procesos cognoscitivos”.<sup>109</sup> Husson critica a esta teoría al señalar que es errónea la concepción de que la importancia del saber y del no-trabajo, en general, tienen por efecto cuestionar de aquí en adelante, según Vercellone, “la teoría del valor por lo que el tiempo de trabajo inmediato consagrado directamente a una actividad de producción material es la principal fuente productiva del trabajo humano”.<sup>110</sup> Igualmente, Husson señala que existe una confusión básica entre “valor como valor de cambio, monetario y mercantil” y valor en el “sentido de riqueza”.<sup>111</sup>

### 1.6.3. FORMAS BÁRBARAS Y FLEXIBLES DE EXPLOTACIÓN

La acumulación flexible, como indicamos anteriormente, está acompañada de una *estructura flexible del mercado laboral*, que presenta las siguientes características: creciente control de la mano de obra; incremento del desempleo; desplazamiento de la inversión hacia regiones en donde existen prácticas laborales regresivas y salrios más bajos; opera una rápida destrucción y reconstrucción de las calificaciones laborales; reducción del salario real; retroceso en la organización sindical; regímenes y contratos laborales flexibles; sustitución del empleo regular por contratos y subcontratos de

---

su calidad intrínseca, sino en su magnitud, que determina un tipo de desarrollo tan importante que lo lleva a convertirse en la forma principal de sobreganancia capitalista.” Dabat, “Capitalismo informático y...”, *op. cit.*, p. 35.

<sup>106</sup> Rivera, *op. cit.*, p. 58.

<sup>107</sup> *Ídem.*

<sup>108</sup> Dieuaide, Patrick, Bernard Paule, Carlo Vercellone, “Introducción al capitalismo cognoscitivo”, en Rivera, *Cambio histórico...*, *op. cit.*, p. 75.

<sup>109</sup> Boutang, Yann Moulier, “Los nuevos cercamientos: nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, o la revolución rampante de los derechos de propiedad”, en Rivera, *op. cit.*, p. 193.

<sup>110</sup> Vercellone, citado por Husson Michel, en “¿Hemos entrado en el ‘capitalismo cognitivo’?”, en *Panorama Internacional*, <http://www.ft.org.ar>, p. 6.

<sup>111</sup> *Ídem.*

trabajo temporal o de medio tiempo; incorporación de las mujeres en el mercado laboral en condiciones desventajosas; el renacimiento de viejos sistemas de trabajo doméstico, familiar y artesanal realizado en pequeñas empresas integradas a la red de subcontratación de las transnacionales; intensificación de la jornada de trabajo y aumento de la productividad; aplicación de la “estrategia de la bancarrota” con la finalidad de cancelar los contratos sindicales.<sup>112</sup>

#### **1.6.4. VACÍO EN LA PROBLEMATIZACIÓN**

Por lo anteriormente expuesto, el excedente económico del capitalismo contemporáneo es generado gracias al incremento de la productividad del capital por la introducción de las tecnologías de la información, las nuevas formas de organización en red del trabajo, la incorporación de nuevos tipos de trabajo a los circuitos de valorización, la conversión del conocimiento y la información en las fuentes más importantes de valor, así como por la desvalorización de la fuerza de trabajo a través de un mercado laboral flexible.

Como vemos, existen diversas posturas teóricas respecto al excedente económico, sin embargo soy de la opinión de que es, paradójicamente, uno de los aspectos menos problematizados del capitalismo actual. En las diversas corrientes teóricas existe un vacío compartido: no se explica cómo generan valor y plusvalor los nuevos trabajadores dedicados a la producción de saberes e información, y a la producción, en general, de nuevos bienes intangibles. Se da como un hecho que el conocimiento y la información son nuevas fuentes de la rentabilidad capitalista, pero no se explica, y mucho menos se demuestra, cómo ocurre lo anterior. No encontramos una problematización de la valorización del valor, de la producción de plusvalía, en las teorías del capitalismo informatizado, cognoscitivo, o en la de Imperio, por mencionar a las reflexiones que tienen cierto vínculo con el análisis crítico de la economía política. Probablemente, quienes más se interesan en problematizar la valorización son los partidarios de la teoría del capitalismo cognoscitivo que declaran superada la teoría del valor de Marx.

---

<sup>112</sup> Harvey, *op. cit.*, pp. 173-175. Coller, *op. cit.*, pp. 44-46. Morera, Carlos y Rojas, José Antonio, “Notas sobre los cambios en la naturaleza del trabajo y la reorganización productiva y financiera mundial”, en *Economía mundial, seminarios 2006, 2007 y 2008*, UNAM, México, 2009, pp. 11-14.

### **1.6.5. HALLAZGO TEÓRICO**

El análisis concreto de un objeto de estudio concreto impone ciertos límites para hacer generalizaciones teóricas. Sin embargo, es dable, si la investigación lo permite, hacer una generalización analítica, en este caso de un hallazgo teórico vinculado con el estudio específico de la empresa de telecomunicaciones más importante del país, dedicada al negocio de la información, Telmex (véase capítulo quinto, específicamente el apartado 5.7. referente a la plusvalía en tiempo real y virtual). El proceso de almacenamiento, transmisión y procesamiento de bienes intangibles de la comunicación, llevado a cabo por la fuerza de trabajo comunicacional, genera un tipo de plusvalía que denomino plusvalía en tiempo real y virtual, muy diferente a la plusvalía relativa (aumento de la productividad por incorporación de las tecnologías de la información) y a la plusvalía extraordinaria (monopolio temporal de la innovación tecnológica, equiparada por algunos con la renta tecnológica). Este hallazgo, obviamente, no supera el vacío teórico señalado, objetivo que rebasa con mucho la presente investigación. No obstante, el estudio concreto nos ha permitido entrever el camino posible para explicar la valorización en la época informacional.

## **II. ACUMULACIÓN POR DESPOJO, NEOLIBERALISMO Y PRIVATIZACIÓN**

### **2.1. INTRODUCCIÓN**

La crisis estructural del capitalismo en la década de los setenta fue afrontada a través de un conjunto de iniciativas que integró el paradigma tecnológico de la informática, la desvalorización de la fuerza de trabajo, la apertura de espacios públicos y comunes a la valorización del capital excedente, los cambios institucionales para disminuir los “costos superfluos” del Estado de bienestar, la desregulación de los mercados, la liberalización comercial y financiera.

En este contexto, la privatización está determinada favorablemente en un doble sentido: primero, la crisis estructural es la condición posibilitante de la acumulación por despojo y, con ello, de la privatización como su mecanismo fundamental; en consecuencia, la privatización emerge de la dinámica misma del ciclo de acumulación que requiere restablecer los niveles de valorización; segundo, la crisis obliga al Estado a realizar un conjunto de cambios institucionales que permitan a un sector de la clase dominante afirmar su hegemonía. El neoliberalismo es así expresión de los intereses de la clase capitalista por restablecer su poder y sus ganancias. En estos cambios institucionales, la privatización es una pieza central del tránsito del Estado de bienestar al Estado mínimo neoliberal. Adicionalmente, aunque de manera fundamental, hay que tener en cuenta que los nuevos paradigmas tecnológicos informáticos y organizativos en red son factores que favorecen la emergencia de un novedoso contexto socioinstitucional, que permite una redefinición del papel del Estado y de los derechos de propiedad. Estos procesos estructurales e institucionales, ambos articulados, son los que abordaré en el presente capítulo.

Este magno proceso de reestructuración capitalista se llevó a cabo destruyendo las conquistas laborales, la solidaridad de los trabajadores y la resistencia de los movimiento sociales. La restitución del poder y de los beneficios de la burguesía ha encontrado una variada rebeldía social a lo largo y ancho del planeta. Estos

movimientos, como vemos al final del capítulo, elaboran una serie de alternativas a la barbarie del capitalismo y del neoliberalismo.

## 2.2. ACUMULACIÓN POR DESPOJO

Existe una corriente de pensamiento que considera que la denominada acumulación primitiva es un proceso que acompaña a las distintas etapas del desarrollo del capital y que no es, por ende, un fenómeno histórico exclusivo de su etapa original, confinado a un pasado remoto. De acuerdo con esta opinión (integrada, entre otros, por Luxemburgo, Benefeld, Harvey, Dalla Costa), la acumulación primitiva está presente en la génesis de la relación social capitalista, pero también en la reproducción ampliada del capital, y que ambas, la reproducción capitalista y la acumulación primitiva o por despojo, están estructuralmente vinculadas. Desde luego, las elaboraciones teóricas difieren respecto a las formas en que conciben este vínculo.

Como se sabe, a Rosa Luxemburgo le corresponde el mérito de haber iniciado otra lectura de la historia de la acumulación primitiva. Como bien señaló la espartaquista alemana, reinvertir productivamente la plusvalía con la finalidad de ampliar la escala de la acumulación es únicamente un aspecto del proceso histórico de la misma. Aparte del proceso puramente económico, existe otro aspecto de la acumulación de capital que se desarrolla en el escenario mundial entre el capital y las formas de producción no capitalistas, en donde “reinan, como métodos, la política colonial, el sistema de empréstitos internacionales, la política de intereses privados, la guerra. Aparecen aquí sin disimulo, la violencia, el engaño, la opresión, la rapiña”.<sup>113</sup> Estos métodos de violencia y de rapiña que destruyen la organización social de los indígenas, no se refieren ya a la acumulación primitiva, como la denominó Marx; son, más bien, “una continuación del proceso hasta hoy”.<sup>114</sup> En consecuencia, para Luxemburgo, el proceso histórico de acumulación de capital es la articulación de la reproducción ampliada y de los métodos de rapiña que utiliza en el espacio mundial. Este vínculo orgánico obedece a la lógica contradictoria del capital que necesita abrir nuevos mercados para “colocar su plusvalía”.

---

<sup>113</sup> Luxemburgo, Rosa, *La acumulación del capital*, Grijalbo, México, 1978, p. 351.

<sup>114</sup> *Ibid.*, p. 285. Con la finalidad de destruir a las economías naturales no capitalistas, el capital recurre a la violencia, “que constituye un método constante de acumulación de capital en el proceso histórico, no sólo en su génesis, sino en todo tiempo, hasta el día de hoy”. *Ídem.*

Harvey, por su parte, retoma críticamente el concepto de acumulación primitiva de Marx y la idea de que la opresión y la rapiña del capital son un proceso continuo formulada por Luxemburgo. Decimos críticamente, porque realiza las siguientes observaciones:

El inconveniente de estas hipótesis es que relegan la acumulación basada en la depredación, el fraude y la violencia a una “etapa original” ya superada o que se considera, como en el caso de Luxemburgo, algo exterior al capitalismo como sistema cerrado. Una reevaluación general del papel continuo y persistente de las prácticas depredadoras de la acumulación “primitiva” u “originaria” en la amplia geografía histórica de la acumulación de capital es, por lo tanto, muy necesaria [...]. Dado que no parece muy adecuado llamar “primitivo” u “original” a un proceso que se halla vigente y se está desarrollando en la actualidad, [...] sustituiré estos términos por el concepto de “acumulación por desposesión”.<sup>115</sup>

Ahora bien, la acumulación por desposesión surge del proceso económico mismo. No es, pues, una contingencia extraeconómica, al margen del ciclo de la reproducción ampliada del capital. Para Harvey, en efecto, la crisis por sobreacumulación es el mecanismo que impulsa a desarrollar la acumulación por desposesión, pues ésta se convierte en una palanca útil para remontar la crisis. Al respecto señala:

¿Cómo contribuye a resolver el problema de sobreacumulación la acumulación por desposesión? Existe sobreacumulación, recordemos, cuando excedentes de capital (acompañados a veces por excedentes de fuerza de trabajo) permanecen ociosos sin que se vislumbren salidas rentables. El hecho determinante, en cualquier caso, es el excedente de capital. Lo que posibilita la acumulación por desposesión es la liberación de un conjunto de activos (incluida la fuerza de trabajo) a un coste muy bajo (y en algunos casos nulo). El capital sobreacumulado puede apoderarse de tales activos y llevarlos inmediatamente a un uso rentable.<sup>116</sup>

Desde otra óptica, Benefeld sostiene una idea similar al afirmar que la acumulación primitiva no se reduce al periodo de los orígenes del capitalismo, sino que

---

<sup>115</sup> Harvey, David, *El nuevo imperialismo*, Ediciones Akal, España, 2003, p. 116.

<sup>116</sup> *Ibíd.*, p. 119. En efecto, de acuerdo con Marx: “Una sobreproducción de capital jamás significa otra cosa que una sobreproducción de medios de producción —medios de trabajo y medios de subsistencia— que puedan actuar como capital, es decir que puedan ser empleados para la explotación del trabajo con un grado de explotación dado; pues la disminución de ese grado de explotación por debajo de un punto dado provoca perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista, crisis y destrucción de capital.” Marx, Carlos, *El Capital*, tomo III, vol. 6, Siglo XXI Editores, México, 1980, p. 328.

es un “componente necesario del capitalismo”.<sup>117</sup> Afirma que la acumulación primitiva generó la separación del productor directo de sus condiciones de producción, como supuesto fundamental para la emergencia del capital, pero éste, una vez que se desempeña como capital, “produce sus propios supuestos”, es decir, recrea de manera ampliada la separación entre el trabajador y sus condiciones de producción, que se presentan como una fuerza productiva del capital y adquieren la forma institucional de propiedad privada. En consecuencia, concluye nuestro autor, la acumulación primitiva es una “acción constituyente” continua de la relación del capital. Esta acción está instalada en el núcleo de la reproducción del capital: “la acción pre-supuesta de separación del trabajo con respecto a los medios no es el resultado histórico del capital sino su presuposición, presuposición que convierte al capital en una relación social de producción en y mediante el divorcio de la fuerza social productiva del trabajo con respecto a sus condiciones”.<sup>118</sup> En suma, la separación del trabajador de sus condiciones de producción es el resultado de la acumulación primitiva, pero es, a su vez, condición y derivación continua de la acumulación ampliada del capital.<sup>119</sup> Esta idea tiene el mérito de vincular estructuralmente la acumulación primitiva y la relación del capital, que parte del supuesto sociohistórico de aquella y la produce como supuesto. No obstante, la formulación tiene el límite de seguir llamando acumulación primitiva a un componente contemporáneo de la acumulación y, fundamentalmente, no atiende al origen económico de la nueva etapa de despojo, las sobreacumulación de capital que genera un excedente de capital que busca nuevas áreas de valorización (ambas ideas, como hemos visto, desarrolladas por Harvey).

En mi investigación retomo de Harvey el concepto de acumulación por desposesión y la idea de la privatización como elemento esencial de la misma, aunque no comparto su opinión de que en el imperialismo actual se “ha producido un desplazamiento de la acumulación mediante la reproducción ampliada a la acumulación

---

<sup>117</sup> Benefeld, Werner, “La permanencia de la acumulación primitiva: notas sobre la constitución social”, en *Globalización*. Revista mensual de economía, sociedad y cultura, junio 2001, <http://www.rcci.net/globalización>, p. 1. Del mismo autor, véase “Clase y constitución”, en *Bajo el Volcán*, núm. 2, UAP, México, pp. 146-155, primer semestre de 2001.

<sup>118</sup> *Ibid.*, p. 4.

<sup>119</sup> De acuerdo con Marx, los supuestos históricos del capital, que “originalmente aparecían como condiciones de su devenir [...], se presentan ahora como resultados de su propia realización, como realidad puesta por él: no como condiciones de su génesis, sino como resultado de su existencia. Ya no parte de presupuestos para llegar a ser, sino que él mismo está presupuesto, y, partiendo de sí mismo, produce los supuestos de su conservación y crecimiento mismos”. Marx, Carlos, *Grundrisse*, t. 1, Siglo XXI Editores, México, 1976, p. 421.

por desposesión”, constituyéndose ésta en el “núcleo de las prácticas imperialistas”,<sup>120</sup> por lo que el nuevo imperialismo sería una reedición del antiguo, “aunque en un lugar y momento diferentes”.<sup>121</sup> En mi opinión, la acumulación informática-flexible, basada en el nuevo paradigma tecnoeconómico y en la producción de nuevos tiempos de trabajo excedente generados por nuevos tipos de fuerza de trabajo sometidos por el capital, es el motor de la reproducción ampliada del capital y del imperialismo o imperio actual. De esta manera, la acumulación por despojo, que puede cobrar predominancia en cierto momento del ciclo, tiene que subordinarse a las nuevas leyes de la acumulación informático-flexible. En efecto, la acumulación por despojo, al igual que la acumulación originaria, tiene que iniciar o continuar con el proceso de acumulación y cumplir con la ley de hierro de la producción capitalista: demostrar que es rentable, que produce plusvalía suficiente para la reproducción ampliada del capital. En contrapartida, si lo despojado no cumple con las leyes de la competencia capitalista simplemente será destruido como parte del capital social, o bien adquirido por capitales más competitivos. En la nueva etapa, el capital despojado tiene que acoplarse a las cambiantes condiciones de las fuerzas productivas: a la informática, la organización flexible del trabajo, la organización en red de las empresas, así como a novedosas circunstancias socioinstitucionales.

Para el autor de *El nuevo imperialismo*, el capitalismo experimentó “un problema crónico de sobreacumulación” a inicios de los setenta. Para remontar esta situación, el capital recurrió a diversas formas de acumulación por desposesión, entre otras a las siguientes: privatización universal de bienes públicos; despojo de tierra a las poblaciones campesinas que son convertidas en proletarios sin tierra; privatización de recursos naturales comunes, como el agua, el viento y los bosques; destrucción de formas de producción y consumo no mercantiles; constitución del sistema financiero global, que posibilita el despojo de la riqueza de países enteros mediante la política monetaria y la deuda mundial; la institucionalización internacional de los derechos de propiedad intelectual; la mercantilización de diversas expresiones culturales; las guerras “inteligentes” y de pánico para apropiarse de los recursos naturales y destruir a la población civil de los países sometidos; la privatización de los servicios proporcionados por diversas instituciones públicas, como la educación y la salud; el desplazamiento de las granjas familiares por las grandes empresas agrícolas; el control y la apropiación del

---

<sup>120</sup> Harvey, *op. cit.*, p. 136.

<sup>121</sup> *Ibid.*, p. 140.

saber genético por parte de las compañías biotecnológicas, así como la práctica de la biopiratería; la persistencia de la esclavitud, sobre todo la derivada del comercio sexual; y, desde luego, el colapso de la Unión Soviética y la apertura capitalista de China. Este proceso histórico, concluye Harvey: “supone una reedición a escala gigantesca del cercado de las tierras comunales en la Europa del siglo XV y XVI. Como entonces, se vuelve a utilizar el poder del Estado para impulsar estos procesos contra la voluntad popular”.<sup>122</sup> En efecto, la violencia, como en el periodo de la acumulación primitiva, es una “violencia que pasa necesariamente por el Estado” y que se rehace todos los días.<sup>123</sup> En la acumulación por despojo la violencia reaparece como el derecho del Estado a imponer a los bienes públicos, colectivos, comunales y nacionales, el carácter de mercancías que ingresan en la órbita de valorización del capital, como veremos en el siguiente apartado.

En la presente indagación sostengo la hipótesis de que la acumulación por despojo es un proceso económico de larga duración, inherente al capitalismo, que bien lo utiliza para iniciar y/o ampliar su escala de acumulación o bien como una contratendencia a la sobreacumulación de capital. Lo anterior, no significa que sus características estén dadas de una vez y para siempre desde el inicio del proceso. En principio, hay que resaltar la especificidad histórica de la acumulación por despojo como una expoliación capitalista, por las relaciones sociales de explotación que constituye y que continuamente re-constituye. Como se sabe, el despojo capitalista se diferencia de cualquier otra forma histórica de despojo porque el capitalismo colabora en la creación de lo apropiado, la plusvalía.<sup>124</sup> No es simple violencia, no es mero robo, no es sólo rapiña.<sup>125</sup> Es despojo para la valorización y por la valorización del capital. Igualmente, el despojo capitalista es un proceso social que se re-constituye continuamente a través de la rebelión de sujetos sociales despojados (campesinos, indígenas, artesanos, trabajadores, sociedad civil). Es decir, no tiene su estabilidad asegurada y es tenazmente cuestionado, y en ocasiones derrotado, por la insurgencia de indígenas y campesinos que se oponen al sometimiento y destrucción de sus formas

---

<sup>122</sup> Harvey, David, *op. cit.*, p. 118.

<sup>123</sup> Deleuze, Gilles y Félix Guattari, *Mil mesetas. Capitalismo y esquizofrenia*, Pre-Textos, Valencia, 2006, p. 453.

<sup>124</sup> Deleuze, *op. cit.*, p. 481.

<sup>125</sup> Engels había advertido que la propiedad capitalista emerge, por un lado, del derecho de los capitalistas a apropiarse trabajo ajeno impago y, por otro, de la imposibilidad del trabajador de apropiarse sus productos, es decir, se explica por causas puramente económicas, al margen del robo, la violencia o el Estado. Engels, Federico, *Anti-Dühring*, Grijalbo, Barcelona, 1977, pp. 164-168.

comunitarias de producción y asociación, así como por la rebeldía de los trabajadores a la imposición de la barbarie de la explotación capitalista.

### 2.3. ESTADO MÍNIMO NEOLIBERAL

La acumulación por despojo recurre al poder del Estado para imponer a la sociedad los procesos de expoliación. Contra la voluntad y la resistencia de las comunidades rurales y urbanas se usa la violencia estatal. Sin embargo, el Estado ha experimentado cambios sustanciales que se articulan al conjunto de innovaciones que generó el capitalismo informacional. En tal sentido, la rapiña universal de bienes se desarrolló en un contexto de transformación institucional que sustituyó al Estado benefactor por el Estado mínimo neoliberal, que se consolidó como el nuevo tejido socioinstitucional de la dominación capitalista.<sup>126</sup>

Ahora bien, el Estado, según el aporte teórico de la escuela derivacionista, es una relación social cuya “especificidad es la de ser una relación social de dominación”.<sup>127</sup> Esta concepción supera las limitaciones de las definiciones que afirman que el Estado es un instrumento político de una clase social, un aparato que se puede tomar o bien un poder externo a la sociedad. Holloway, partiendo del cuestionamiento central de los derivacionistas al fetichismo del Estado (una relación entre personas que no aparece como relación entre personas y que, además, aparece como externa a la sociedad), asevera que caracterizar al Estado como una forma de las relaciones sociales implica entender su desarrollo como un momento de la totalidad de las relaciones sociales capitalistas, de su dinamismo antagónico y de su crisis: “En tanto una forma de las relaciones sociales capitalistas, su existencia depende de la reproducción de esas

---

<sup>126</sup> El Estado mínimo (Estado gendarme), según Nozick, está “limitado a las funciones de protección de todos los ciudadanos contra la violencia, el robo y el fraude y a la de hacer cumplir los contratos, etcétera, parece ser redistributivo”. De acuerdo con nuestro autor, este tipo de Estado es el “único correcto” ya que “ningún Estado *más* poderoso o extenso que el Estado mínimo es legítimo o justificable” (subrayado del autor). Nozick, Robert, *Anarquía, Estado y utopía*, FCE, México, 1988, pp. 39 y 62.

<sup>127</sup> Esta corriente de pensamiento (Salama, Pasukanis, Altvater, entre otros) partió de la relación social de producción capitalista como fuente de la derivación del Estado y elaboró una crítica al fetichismo estatal. Así, por ejemplo, Salama sostiene: “El Estado se deduce o, dicho de otro modo, se deriva del capital por dos razones: es el garante del mantenimiento de la relación de producción y participa de manera decisiva en la institución misma de esa relación”, citado en Hernández Chávez, Guillermo y Rafael Paniagua Ruiz, *El Estado como objeto económico. Los límites del intervencionismo*, UAM, México, 1992, pp. 99-100. Estos autores sostienen: “El resultado principal producido por la teoría de la derivación es el de ver al Estado como la forma que toma la relación capitalista de producción, en lo que esta relación tiene de dominación. Al mismo tiempo, como es posible ver al capital como la forma de una relación de explotación.” *Ibid.*, p. 177.

relaciones: por lo tanto no sólo es un Estado en una sociedad capitalista sino un Estado capitalista, ya que su propia existencia continua está sujeta al fomento de la reproducción de las relaciones sociales capitalistas en su conjunto.”<sup>128</sup> Sin embargo, agrega, para comprender cabalmente al Estado no es suficiente caracterizarlo como una forma de relaciones sociales, sino además debe entenderse como “un proceso de formación de relaciones sociales”, así como una “multiplicidad de Estados”, que oculta el carácter global de la acumulación capitalista.<sup>129</sup>

El Estado capitalista fomenta la reproducción de la totalidad de las relaciones sociales burguesas. Como parte de este conjunto, una de las funciones económicas del Estado es proveer las condiciones generales de la reproducción ampliada del capital y, a su vez, proporcionar el marco socioinstitucional que permita un ambiente propicio a sus crecientes beneficios (propiedad privada, control obrero, leyes, políticas impositivas, políticas educativas). No obstante, la dinámica del ciclo de acumulación condiciona la mayor o menor intervención del Estado en la economía. En efecto, el que el Estado intervenga más (economía mixta) o intervenga menos (neoliberalismo) depende del ciclo económico, de la competencia intercapitalista mundial, así como de la disputa por la hegemonía global existente entre los diversos capitalismo nacionales y/o regionales, es decir, de la guerra, y, finalmente, aunque no menos importante, del propósito de controlar y derrotar la rebeldía de los grupos sociales subalternos.

### **2.3.1. OCASO DEL ESTADO BENEFADOR**

La gran depresión y la Segunda Guerra Mundial fueron la matriz histórica que incubó el crecimiento dinámico del sector público. El Estado benefactor o keynesiano emerge así, a contrapelo de la imagen simplista que lo presenta como benevolente o benéfico, como “culminación de un prolongado conflicto de violencia, horror y derramamiento de sangre sin precedentes en la historia del mundo”.<sup>130</sup> En las tres décadas gloriosas siguientes, el porcentaje de la intervención económica del Estado en la inversión y el gasto total progresó significativamente y de manera sostenida. En efecto, en la edad de oro del capitalismo el Estado amplió sus funciones a raíz de la cuarta revolución tecnológica que incrementó el monto, los riesgos y el tiempo de recuperación del capital

---

<sup>128</sup> Holloway, John, *Cambiar el mundo sin tomar el poder*, Herramienta/UAP, Buenos Aires, 2002, p. 144. Véase Altamira, *Los marxismos...*, pp. 244-263.

<sup>129</sup> Holloway, *op. cit.*, p. 146.

<sup>130</sup> Holloway, *Keynesianismo...*, *op. cit.*, p. 59.

invertido en los grandes proyectos industriales, a la vez que aceleró la innovación tecnológica y redujo el tiempo de rotación del capital fijo. Lo anterior, incrementó la importancia de la planificación económica y socializó los costos y las pérdidas de los crecientes proyectos productivos controlados por el Estado.<sup>131</sup> Adicionalmente, el intervencionismo estatal fue impulsado por la necesidad de reconstruir las economías de las naciones devastadas por la guerra, el avance del “socialismo real” en algunas regiones de Asia y Europa Oriental, y por el triunfo de las luchas de liberación nacional de múltiples países del denominado “tercer mundo” que vieron en la intervención estatal una palanca para salir del subdesarrollo.<sup>132</sup>

El Estado benefactor significó el establecimiento de un nuevo modelo de la relación entre el capital y el trabajo, que tiene por finalidad “la utilización del poder estatal para modificar la reproducción de la fuerza de trabajo y para mantener a la población no trabajadora en las sociedades capitalistas”.<sup>133</sup> Sin embargo, no se puede simplificar el Estado de bienestar a un proveedor de servicios sociales; más bien, su radio de operación es más amplio al fijarse como propósito el “manejo de la crisis”, es decir, la “regulación de los procesos de socialización y acumulación de capital”.<sup>134</sup>

Ahora bien, los “treinta años gloriosos” fueron impulsados por la peculiar combinación keynesiana de “crecimiento económico en una economía capitalista basada en el consumo masivo por parte de una población activa plenamente empleada y cada vez mejor pagada y protegida.”<sup>135</sup> Combinación que fue creación política de un compromiso entre la izquierda socialdemócrata y la derecha en la mayoría de países occidentales, al quedar eliminada, durante la Guerra Fría, tanto la extrema derecha fascista como la extrema izquierda comunista. Representó, también, un acuerdo tácito entre las organizaciones obreras y patronales con la finalidad de contener en ciertos límites las exigencias de los asalariados para que no disminuyeran los beneficios e incentivar las inversiones que generaron el espectacular crecimiento de la productividad laboral. En efecto, el Estado reconoció al proletariado el “derecho a trabajar”, a que participara, a través de los aumentos salariales, en la distribución de los frutos del desarrollo económico y tomó a su cargo el sistema de protección social. Adicionalmente, intervino en la regulación de la moneda, el crédito, las instituciones

---

<sup>131</sup> Mandel, Ernest, *El capitalismo tardío*, Ediciones Era, México, 1980, pp. 469-470.

<sup>132</sup> Ha-Joon, Chang, *El papel del Estado en la economía*, Ariel-FE, México, 1996, p. 19.

<sup>133</sup> Goug, Ian, *Economía política del Estado del Bienestar*, Blume, Barcelona, 1982, p. 111.

<sup>134</sup> John Keane, “Introducción”, en Offe, Clauss, *Contradicciones en el Estado del bienestar*, Alianza Madrid, 1990, p. 18.

<sup>135</sup> Hobsbawm, *op. cit.*, p. 284.

financieras y moduló sus gastos de acuerdo a la situación de la economía “actuando así sobre la demanda global y, por lo tanto, sobre la producción”.<sup>136</sup>

El gasto en bienestar social se convirtió en un porcentaje importante de la producción total de las economías centrales. Así, por ejemplo, en Gran Bretaña los costes de los servicios sociales como parte del Producto Nacional Bruto (PNB) pasaron de 4% antes de la Primera Guerra Mundial a 29% en 1975.<sup>137</sup> En Francia, representaron el 11% de la producción total en 1960 y el 15% en 1974.<sup>138</sup> En los países de la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OCDE), que tuvieron diferentes ritmos, en promedio representaron 18.1% del Producto Interno Bruto (PIB) entre 1971 y 1973.<sup>139</sup> Estas economías, cómo financiaron sus prestaciones sociales. Recurrieron, fundamentalmente, a tres vías: aumento de los impuestos, el cobro de los servicios y la deuda pública. La más importante fue el incremento de los impuestos, pues la deuda no aumentó hasta 1975. El peso total de los impuestos como proporción del PIB fue de 47% en Noruega, 21% en Japón, 35% en Reino Unido, 29% en Estados Unidos, entre 1973 y 1975.<sup>140</sup> A través de los impuestos el Estado toma una parte de las ganancias del capital y, en lugar de que adquiera la forma de capital excedente atesorado por los particulares, la invierte en el gasto público no lucrativo con el objetivo de favorecer las condiciones de la acumulación de capital.<sup>141</sup>

El Estado de bienestar para financiar el gasto público destinado a las prestaciones sociales utiliza una parte de la plusvalía generada y, a través del financiamiento deficitario, una fracción del plusvalor futuro.<sup>142</sup> Mientras los negocios marchan, los capitalistas no cuestionan la utilización gubernamental de una parte del excedente económico que, adicionalmente, funciona inmejorablemente para integrar a los trabajadores al sistema dominante. No obstante, al disminuir la productividad del

---

<sup>136</sup> Duménil, *op. cit.*, p. 25.

<sup>137</sup> Goug, *op. cit.*, p. 160.

<sup>138</sup> Duménil, *op. cit.*, p. 76.

<sup>139</sup> Goug, *op. cit.*, p. 162. Desglosado por cada país: Gran Bretaña: 18.2%, U.S.A.: 17.1%, Japón: 9.9%, Francia: 22.4%, Alemania: 22.1%, Italia: 19.7%, Canadá: 20.4%, Suecia: 23.7%.

<sup>140</sup> *Ibid.*, p. 187.

<sup>141</sup> Mattick, Paul, *Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta*, Ediciones Era, México, 1978, p. 162. De acuerdo con este autor, los impuestos representan una expropiación de una masa de dinero, que de otra forma los capitalistas atesorarían, para utilizarlo en el gasto gubernamental improductivo. En ambos casos, el dinero no se transforma en capital. “No obstante hay una diferencia: mientras que de no existir los impuestos los capitalistas estarían en posesión de una masa de dinero atesorado, con los impuestos para propósitos de gasto público el capital es realmente ‘expropiado’ de lo que habría podido atesorar sin ellos”. *Idem.*

<sup>142</sup> Holloway sostiene respecto a los derechos monetarios sobre una parte del plusvalor futuro: “La administración de la demanda a través del financiamiento deficitario significa precisamente eso: el uso del crédito, es decir, la creación de derechos monetarios sobre el plusvalor aún inexistente, con el objetivo de estimular la acumulación”. Holloway, *Keynesianismo...*, *op. cit.*, p. 79.

trabajo y al caer la tasa de ganancia, los capitalistas valoran como un despilfarro la desviación de una fracción de la plusvalía para fines sociales. Más aún, cuando estos gastos se financian, en parte, con deuda y emisión de dinero, con los consabidos efectos inflacionarios. De acuerdo con la opinión de Offe, la intervención estatal no puede ir más allá del límite de su función complementaria de la dinámica de la acumulación, no la puede sustituir más allá de ese límite a riesgo de poner en entredicho la dinámica de acumulación. En contrapartida, tampoco puede ser inferior a los requerimientos elementales que demanda la reproducción del capital, pues la pondría en apuros.<sup>143</sup> El gasto público, por un lado, crea condiciones favorables a la acumulación de capital, sin embargo, por otro, la obstaculiza al destinar una parte de la plusvalía a la inversión gubernamental improductiva.<sup>144</sup> En el contexto de una caída de la productividad del trabajo, la plusvalía social destinada al sector público no lucrativo rebasó el límite adecuado para asegurar la reproducción ampliada del capital. “Cuando se alcance este límite, sostiene Mattick, el financiamiento por déficit y la producción inducida por el gobierno, como política para contrarrestar las consecuencias sociales de una tasa decreciente de acumulación, debe terminar. La solución keynesiana se revelará entonces como una seudosolución, capaz de posponer pero no de impedir el curso contradictorio de la acumulación del capital, tal como lo predijo Marx”.<sup>145</sup>

### 2.3.2. NEOLIBERALISMO

La sustitución del Estado keynesiano por el Estado neoliberal requirió un interregno económico y político, que demandó diversos tiempos según el país. Es un periodo de ensayo/error, de combinación de políticas económicas, de duelos teóricos y prácticos respecto a las problemáticas de la inflación y la falta de crecimiento económico.<sup>146</sup> No

---

<sup>143</sup> Offe, *op. cit.*, p. 64. Y agrega: “En otras palabras, más allá de ese punto máximo las intervenciones estimulan interpretaciones de necesidades que son antagónicas para el sistema, y que someten potencialmente el sistema de intercambio a un efectivo control político y no sólo a un control político subsidiario. Un nivel de intervención situado por debajo del específico umbral mínimo en cuestión amenazaría el *proceso* de reproducción capitalista. Por otra parte, un nivel de intervención superior al umbral máximo violaría la forma de este proceso, esto es, la forma de regulación sometida a la producción rentable”.

<sup>144</sup> *Ibid.*, p. 67

<sup>145</sup> Mattick, *op. cit.*, p. 164.

<sup>146</sup> Friedman relata las disputas prácticas respecto a la política fiscal y la política monetaria en Estados Unidos, así como las diferencias teóricas, entre 1966 y 1970. Véase “La contrarrevolución en la teoría monetaria”, en Friedman, Milton, *La economía monetarista*, Altaya, España, 1999, pp. 25-31.

obstante, el neoliberalismo pasó a la ofensiva en 1974, pero sólo se hizo dueño de las palancas gubernamentales hasta 1980.<sup>147</sup>

El neoliberalismo, en la vertiente de Hayek y en la corriente monetarista de Friedman, es una problemática teórica y política compleja que, para fines del presente trabajo, abordamos en los puntos siguientes: su combate frontal a la inflación y al Estado de bienestar, sus resultados como política económica dominante y, finalmente, el nuevo Estado que emerge articulado a los cambios estructurales y con el propósito de establecer una nueva relación social de dominación.

### 2.3.3. EN BUSCA DEL BENEFICIO PERDIDO

Las divergencias teóricas entre los keynesianos y los monetaristas se originan en la caracterización de la crisis económica, particularmente de la gran depresión de 1929. Para Keynes, según Friedman, la causa de esa coyuntura fue el “colapso de la demanda de inversión”, que expresaba, a su vez, “un colapso de las oportunidades productivas para invertir capital”. En consecuencia, el derrumbe de la inversión, que se manifestó en una caída de los ingresos por el proceso de multiplicación, fue “la locomotora y el motor” de la gran recesión.<sup>148</sup> En contrapartida, para los monetaristas, la explicación se encuentra en el fracaso del Estado en el control del dinero, es decir, en una errónea política monetaria. En efecto, tras el desplome de la bolsa de Nueva York, la Reserva Federal en vez de “aumentar con rapidez la oferta monetaria en un porcentaje superior al corriente para compensar la contracción económica, dejó que la cantidad de dinero disminuyera lentamente a lo largo de 1930”.<sup>149</sup> Esta política ocasionó que la cantidad de dinero se redujera un tercio entre 1930 y 1933. Adicionalmente, irrumpió un fenómeno de corridas y crisis bancarias porque la Reserva “no aportó liquidez al sistema bancario”.<sup>150</sup> El keynesianismo y el monetarismo tienen en común ubicar el origen de la crisis económica fuera de la dinámica de la acumulación, pero se separan en el diagnóstico y en las políticas a adoptar para superarla, poniendo una el acento en la política fiscal (keynesiana) y otra en la política monetaria (neoliberales).

---

<sup>147</sup> Hobsbawm, *op. cit.*, p. 408.

<sup>148</sup> Friedman, “La contrarrevolución...”, *op. cit.*, p. 19.

<sup>149</sup> Friedman, Milton y Rose Friedman, *Libertad de elegir*, Grijalbo, Barcelona, 1980, pp. 117-118.

<sup>150</sup> Friedman, “La contrarrevolución...”, *op. cit.*, p., 22. Según el autor, entre 1929 y 1933 desaparecieron mediante quiebra, fusión o liquidación 10 000 bancos comerciales y de cada tres dólares en depósitos y en efectivo en manos del público sólo quedaron dos, lo que prueba el colapso monetario sin precedentes. Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 124.

La conclusión keynesiana de la gran depresión fue que el capitalismo era un sistema inestable condenado a crisis recurrentes y mayores, por lo que el “Estado tenía que desempeñar un papel más activo; intervenir para compensar la inestabilidad provocada por la actividad privada incontrolada; actuar como un volante de regulación para promover la estabilidad y asegurar el bienestar”.<sup>151</sup> Abandonándose la idea de que la política monetaria es un “potente instrumento” para alcanzar la estabilidad económica. En cambio, el monetarismo sostiene que es un mito que la economía privada sea inestable, más bien, en realidad el “Estado es hoy en día la fuente más importante de inestabilidad económica”.<sup>152</sup> Para los neoliberales, la crisis viene de fuera de la empresa privada, es exógena, la genera el Estado. En efecto, el keynesianismo y el monetarismo proponen dos formas distintas de integración del Estado dentro del circuito del capital, pues son dos maneras de administrar la crisis y la recuperación de la tasa de ganancia.

Una segunda divergencia teórica importante es la concepción sobre la inflación y el dinero. Según Friedman, para Keynes la inflación es un “fenómeno motorizado de los costos”, por lo que para controlar los precios hay que controlar los costos.<sup>153</sup> Asimismo, afirma que Keynes presta poca atención a la cantidad de dinero en parte porque considera que la velocidad del dinero es pasiva: si aumenta la cantidad de dinero disminuye la velocidad. Para el monetarismo ocurre al revés: aumenta el dinero y aumenta la velocidad.<sup>154</sup>

El monetarismo, en su tercera y decisiva discrepancia teórica, está en desacuerdo con el postulado keynesiano de que “la política fiscal por sí misma afecta en forma importante el nivel de ingresos, que un gran déficit tendría esencialmente el mismo efecto expansivo sobre la economía, fuera financiado tomando préstamos del público o imprimiendo dinero”.<sup>155</sup> La crítica central de Friedman es que el aumento del gasto gubernamental sin aumentar los impuestos “puede no ser expansivo por sí mismo”. Al contrario, el déficit público financiado con la creación de dinero no es expansivo, pues al generar inflación profundiza la caída de la rentabilidad. ¿Cómo ocurre este fenómeno económico? En principio, la inflación, de acuerdo con su definición clásica, “es principalmente un *fenómeno monetario*, provocado por un crecimiento mayor de la

---

<sup>151</sup> *Ibid.*, p. 105.

<sup>152</sup> *Ibid.*, p. 131.

<sup>153</sup> Friedman, “La contrarrevolución...”, *op. cit.*, p. 20.

<sup>154</sup> *Ibid.*, p. 23.

<sup>155</sup> *Ibid.*, p. 24.

cantidad de dinero que de la producción”.<sup>156</sup> Ahora bien, el excesivo crecimiento de la oferta monetaria<sup>157</sup> y, por tanto, de la inflación se debe a que los estados financian su déficit público mediante la creación de dinero.<sup>158</sup> Lo anterior, opera como un impuesto oculto que permite al gobierno quedarse con una fracción mayor del ingreso nacional.<sup>159</sup>

La renta que proporciona la inflación adopta tres formas: la primera, aparece como “dinero adicional sin respaldo creado por el gobierno”, al que se agregan “los asientos en los libros de los bancos centrales (engañosamente llamados depósitos)”.<sup>160</sup> El gobierno de Estados Unidos obtuvo por este medio 8 mmd en 1973 —6 mmd mediante emisión de papel moneda y moneda metálica y 2 mmd mediante depósitos adicionales en los bancos de la Reserva Federal. La segunda, alude al hecho de que “la inflación incrementa el rendimiento del impuesto personal y corporativo a los réditos al empujar a los individuos y corporaciones a grupos de renta más altos”.<sup>161</sup> De esta forma, el impuesto a las corporaciones contabilizó un incremento de 13 mmd en el mismo año. Finalmente, representa una “reducción en el monto real de la deuda nacional a pagar. Gran parte de esta deuda fue emitida con rendimientos que no alcanzan a cubrir las actuales tasas de inflación”. El gobierno recaudó a través de este mecanismo 5 mmd. El total de la renta que el Estado obtuvo fue de 26 mmd. En consecuencia, concluye Friedman, “terminar con la inflación terminaría con esta fuente de ingresos. El gobierno tendría que reducir los gastos, aumentar los impuestos explícitos o tomar prestados fondos adicionales del público a la tasa de interés que imponga el mercado.

---

<sup>156</sup> Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 364. Y añade: “Aunque me apresuro a agregar que la tasa de inflación exacta no va ligada en forma precisa o mecánica a la tasa exacta de crecimiento monetario”. Friedman, “Corrección monetaria”, en *La economía...*, *op. cit.*, p. 36. Dornbusch es de una opinión similar: “La inflación, a largo plazo, está determinada por la tasa de crecimiento del dinero”. Dornbusch, Rudiger y Stanley Fischer, *Macroeconomía*, McGraw-Hill, México, 1986, p. 558.

<sup>157</sup> De acuerdo con Friedman, en Estados Unidos, en los “últimos 15 años”, el incremento de la masa monetaria se generó por tres causas interrelacionadas: “el rápido aumento del gasto público”, la “política de pleno empleo adoptada por la administración” y la política equivocada de la Reserva Federal que puso el acento en el control del tipo de interés y no en la cantidad de dinero. Véase Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, pp. 364-368.

<sup>158</sup> Friedman sostiene: “El gasto gubernamental puede o no ser inflacionario. Claramente será inflacionario si se financia creando dinero, es decir, imprimiendo moneda o creando depósitos bancarios. Si se financia con impuestos o con préstamos tomados al público, el principal efecto es que el gobierno gasta los fondos en vez del contribuyente o en vez del prestamista o en vez de la persona que hubiera pedido prestados los fondos en su lugar.” Consúltese “La contrarrevolución...”, *op. cit.*, p. 29. Igualmente, véase Dornbusch, *op. cit.*, p. 541.

<sup>159</sup> “El dinero adicional emitido, según nuestro autor, es equivalente a un impuesto sobre el dinero efectivo existente en la actualidad. Si aquél hace aumentar los precios en uno por ciento, entonces, cada poseedor de dinero en realidad ha pagado un impuesto igual al uno por ciento de sus tenencias de dinero”. Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 369. Consúltese Dornbusch, *op. cit.*, p. 561.

<sup>160</sup> Friedman, “Corrección monetaria”, *op. cit.*, p. 40.

<sup>161</sup> *Ídem.*

Ninguno de estos cursos de acción es atractivo en términos políticos”.<sup>162</sup> Ahora bien, esos ingresos adicionales que obtiene el gobierno por la vía del impuesto oculto de la inflación son una parte de la plusvalía social, por lo que financiar el déficit público mediante la creación de dinero disminuye la rentabilidad del capital y afecta la estabilidad de las ganancias financieras, desalentando la inversión y la producción. Y el menor crecimiento económico aumenta, a su vez, la inflación. Al proponerse corregir esta situación, el monetarismo adquiere, en la lógica del capital, una viabilidad efectiva como instrumento para remontar la crisis económica y coadyuvar en la creación de una nueva fase del ciclo económico. Lo anterior, otorga al neoliberalismo una enorme legitimidad como ideología dominante de la clase dominante. Legitimidad impuesta a través del equivalente general, el dinero, al crear un consenso público en favor del control de precios y en contra del impuesto sobre el dinero efectivo que es la inflación.

El remedio a la inflación es sencillo: reducir la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. Si una causa para el aumento excesivo de la oferta monetaria es el elevado gasto público, entonces, *mutatis mutandis*, un menor gasto público contribuye a disminuir la cantidad de dinero. En consecuencia, entre más pequeña sea la magnitud del Estado y más restringidas sus funciones menor será —si existe— el déficit presupuestal y la compulsión gubernamental a crear dinero. Las consecuencias inmediatas de una política monetaria restrictiva “son desagradables”: un crecimiento económico lento, un índice de desempleo elevado y una inflación que no decrece en el corto plazo. No obstante, “los beneficios aparecen aproximadamente sólo uno o dos años después, en la forma de un aumento más moderado de los precios, una economía más saludable, y dotada con un potencial de rápido crecimiento económico no inflacionario”.<sup>163</sup>

La reducción de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria es una condición *sine qua non* para controlar la inflación, sin embargo no es suficiente para recuperar la productividad y la rentabilidad del capital. Estas finalidades, requieren “medidas en una escala mayor para restaurar y mejorar los incentivos, promover la inversión productiva y dar mayor margen a la empresa y la iniciativas privadas.”<sup>164</sup> No obstante, Friedman está convencido de que “una política automática bajo la cual la cantidad de dinero crezca a una tasa estable —mes tras mes, año tras año—, provee un marco monetario

---

<sup>162</sup> *Ibíd.*, pp. 40-41.

<sup>163</sup> Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, pp. 373-374.

<sup>164</sup> Friedman, Milton, “Memorandum: respuesta a un cuestionario sobre política monetaria”, en Friedman, *La economía...*, *op. cit.*, p. 68.

estable para el crecimiento económico, sin ser en sí misma una fuente de inestabilidad y perturbación”.<sup>165</sup> Ofrece un marco para que un país pueda tener “poca inflación y mucho crecimiento”, aunque no generará “la estabilidad perfecta”.<sup>166</sup>

En suma, para los monetaristas es necesario restablecer las condiciones de la acumulación de capital y, de acuerdo con sus criterios, ésta se ve afectada por los crecientes impuestos, que toman una parte de la plusvalía creada, pero sobre todo por la deuda financiada con emisión de dinero, que confisca otra fracción importante de la plusvalía al operar como un impuesto indirecto, amén de ser inestable para las ganancias financieras. Por ello, proponen controlar la masa de dinero a través de controlar la emisión de dinero que realiza el Estado y, con ello, evitar la inflación. Desde luego, mencionan que esta medida debe acompañarse de una mejora de la productividad del trabajo. Pero, lo inmediatamente importante para ellos es evitar que el Estado sustraiga una parte de la plusvalía social, presente y futura, mediante impuestos y emisión de dinero, para restablecer la rentabilidad del capital y superar las nocivas tasas inflacionarias. El monetarismo deviene así en una teoría que expresa el interés de la burguesía por remontar la fase depresiva del ciclo capitalista. Es una formulación teórica que opera inmejorablemente para la lógica del capital: restablecer la rentabilidad a través de impedir la “expropiación de capital” por parte del Estado, vía impuestos y, sobre todo, vía la creación de dinero.

#### **2.3.4. LA TUMBA DE LA POLÍTICA DE BIENESTAR**

Friedman sostiene que las políticas del Estado de bienestar son una “socialización de los resultados de la producción”,<sup>167</sup> que lo que buscan, en nombre del interés general, es “quitar al rico para dar al pobre”.<sup>168</sup> En efecto, se trata de una “redistribución de la riqueza” por la vía de los impuestos, que proporcionan parte importante de los recursos para sufragar el gasto público destinado al bienestar social. Los recursos destinados a los programas de bienestar son un “despilfarro angustiante”, siendo éste un mal menor. El “peor mal” son los efectos que tienen sobre el tejido social: “debilitan la familia; reducen el incentivo al trabajo, al ahorro y a la innovación; impiden la acumulación de capital y limitan nuestra libertad. Estos son los patrones fundamentales por los que se

---

<sup>165</sup> Friedman, “La contrarrevolución...”, *op. cit.*, p. 32.

<sup>166</sup> *Ibid.*, p. 33.

<sup>167</sup> Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 139.

<sup>168</sup> *Ibid.*, p. 204.

los debería juzgar”.<sup>169</sup> En consecuencia, concluye nuestro autor, los programas de bienestar “nunca debieron de haber existido”, lo que hubiera convertido a los individuos en ciudadanos en lugar de “menores tutelados por el Estado”. Y agrega: “A corto plazo eso podría parecer cruel para algunos, no dejando a aquéllos más opción que un trabajo sin atractivo con salarios reducidos. Pero a la larga habría sido mucho más humano”.<sup>170</sup> Entonces, propone un “programa de transición” que vaya desmontando el Estado de bienestar, que proporcione apoyo a las personas dependientes de los programas sociales, “mientras que al mismo tiempo fomentamos que los individuos pasen de las nóminas de los planes de bienestar a las de las empresas”.<sup>171</sup>

Hayek, por su parte, se manifiesta en contra de que la solución al paro sea incrementar el gasto público pues “llevaría a mucho más serias restricciones de la esfera de la competencia”,<sup>172</sup> que para él es un “principio de organización social [que] excluye ciertos tipos de interferencia coercitiva en la vida económica”.<sup>173</sup> Al anteponer el individuo al Estado, el autor de *Camino de servidumbre* sostiene que el problema del intervencionismo económico es que, al controlar la vida económica, “controla los medios para todos nuestros fines y, por consiguiente, decide cuáles de éstos han de ser satisfechos y cuáles no. Esta es realmente la cuestión crucial [...] La planificación central significa que el problema económico ha de ser resuelto por la comunidad y no por el individuo”.<sup>174</sup> Y por tanto, los representantes de la comunidad decidirán sobre “la importancia relativa de las diferentes necesidades”.

Los programas de seguridad social (ayuda a los ancianos y huérfanos, a la incapacidad, la protección a la salud, el seguro de desempleo, los programas de vivienda pública, etcétera) son una parte de la plusvalía social que no se invierte productivamente, sino que garantizan para un momento posterior las condiciones de reproducción de la mercancía fuerza de trabajo y de su familia. Esto resulta intolerable para Friedman, es un desperdicio que sólo deja gastos públicos deficitarios e inflación, por ende deben de desaparecer, ser absorbidos por los particulares, y esa parte de la plusvalía social debe regresar a su curso natural de la valorización. Que los ancianos y los incapacitados queden desprotegidos, que la población no tenga servicios de salud pública y que adquiera los planes de protección privada, que los desempleados pierdan

---

<sup>169</sup> *Ibid.*, p. 180.

<sup>170</sup> *Ibid.*, p. 170.

<sup>171</sup> *Ídem.*

<sup>172</sup> Hayek, Friedrich, *Camino de servidumbre*, Alianza, Madrid, 2006, p. 160.

<sup>173</sup> *Ibid.*, p. 67.

<sup>174</sup> *Ibid.*, p. 126.

toda esperanza de sobrevivir, suena inhumano, pero el conmovido Friedman exclama: a la larga es mejor, pues las personas dejan de ser “menores tutelados por el Estado”, además de que permite a las instituciones de beneficencia organizar actividades de ayuda al prójimo.<sup>175</sup> Las personas dejan de depender del Estado para pasar a ser engullidas por el capitalismo bárbaro. La propuesta de Friedman es simple: destruir todo derecho social y expropiar estos recursos para los fines productivos capitalistas. Es decir, disminuir la proporción de la plusvalía social dedicada a la reproducción de la fuerza de trabajo y aumentar la proporción dedicada a la valorización del capital, lo que incide favorablemente en un incremento de la tasa media de ganancia.

En realidad, Friedman considera que la plusvalía social incorporada al gasto público le pertenece a los empresarios y que son expropiados de la misma por el Estado. Asimismo, considera un desperdicio no invertir esa parte de la plusvalía social en nuevos procesos de valorización. Igualmente, exige un cambio de las condiciones de la valorización, esto es, incrementar la extracción de plusvalía por la vía de destruir las conquistas sociales y mediante la transformación de las condiciones laborales y sindicales (contratos colectivos, derechos laborales, etcétera). La teoría neoliberal formula su idea sin rodeos: el individuo debe de limitarse a la opción de tener un “trabajo sin atractivo con salarios reducidos” y el resto de la plusvalía debe de ser apropiada por la burguesía e invertirse productivamente.

En suma, el neoliberalismo propone, en primer lugar, disminuir drásticamente la parte del excedente social dedicado a la reproducción de la mano de obra; convertir, en segundo lugar, las actividades de bienestar en espacios de valorización del capital (los cuidados de salud, por ejemplo, en una rama más de los negocios privados);<sup>176</sup> y, finalmente, aumentar la explotación bárbara de la fuerza de trabajo mediante la destrucción de los derechos laborales. Es la lógica simple de la vulgar ambición capitalista: hacer negocio con las necesidades sociales convirtiendo en rentables los servicios de bienestar y expropiar el gasto público para destinarlo a la valorización del valor.

Lo anterior, sin embargo, supone establecer un nuevo patrón de dominación sobre los trabajadores y la sociedad civil. Demoler los derechos sociales y laborales,

---

<sup>175</sup> *Ibid.*, p. 199.

<sup>176</sup> *Ibid.*, pp. 161-165. Según Alvater, en la globalización la política de bienestar se transforma en una “política social de inversión”, con la finalidad de “neutralizar el efecto desalentador de los altos costos en la competencia de las localizaciones”. Alvater, Elmar, *Los límites de la globalización*, Siglo XXI Editores, México, 2002, p. 357.

someter a la mercancía fuerza de trabajo a la libre competencia,<sup>177</sup> es decir, eliminar la regulación estatal de la explotación de la mano de obra (salario mínimo, jornada laboral, etcétera), requiere establecer una nueva relación social de mando/obediencia que implica destruir la resistencia y la organización obrera, así como de los más diversos movimientos sociales.

Ahora bien, para Hayek es falsa la disyuntiva de si el Estado debe o no intervenir o actuar, por lo que “la expresión *laissez-faire* describe de manera muy ambigua y equívoca los principios sobre los que se basa una política liberal”.<sup>178</sup> No hay Estado que no actúe ni acción del Estado que no interfiera, sin embargo “ésta no es la cuestión. Lo importante es si el individuo puede prever la acción del Estado y utilizar este conocimiento como un dato al establecer sus propios planes”.<sup>179</sup> Los neoliberales sostienen que existe un “amplio e indiscutible ámbito para la actividad del Estado”: “crear condiciones en que la competencia actuará con toda la eficacia posible, complementarla allí donde no puede ser eficaz”, suministrar los servicios socialmente importantes pero que ofrecen un margen de beneficios bajo para los particulares, como aconsejaba Smith.<sup>180</sup>

Hayek y Friedman comparten el denominador común del pensamiento liberal burgués que sostiene que la sociedad civil, entendida como la sociedad de libre mercado, debe de “restringir los poderes del Estado al mínimo indispensable”, por lo que el “Estado como mal necesario asume la figura del Estado mínimo”.<sup>181</sup>

---

<sup>177</sup> Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 341.

<sup>178</sup> Hayek, *op. cit.*, p. 115.

<sup>179</sup> *Ídem.*

<sup>180</sup> *Íbid.*, p. 70. Para Hayek, es de la “mayor importancia” dejar claro que “nuestra crítica ataca solamente a la planificación contra la competencia; a la planificación encaminada a sustituir a la competencia”. *Ibid.*, p. 73. Sobre el papel del Estado y Smith, véase Friedman, *La libertad...*, *op. cit.*, pp. 48-56.

<sup>181</sup> Bobbio, Norberto, *Estado, gobierno y sociedad*, FCE, México, 2006, p. 182. Según el autor italiano, a esta corriente de pensamiento pertenecen Adam Smith, Thomas Paine, Wilhelm von Humboldt, Benjamin Constant, John Stuart Mill, Hebert Spencer y, recientemente, Nozick, quien afirmó: “El Estado mínimo es el Estado más extenso que se pueda justificar” (*Anarquía, Estado y utopía*). *Ídem.* Chomsky desarrolla otra lectura del liberalismo clásico, particularmente de Humboldt. Consúltese Chomsky, Noam, *El gobierno del futuro*, Anagrama, Barcelona, 2005, pp. 22-23.

### 2.3.5. LA CONTRARREVOLUCIÓN HECHA GOBIERNO

La contrarrevolución monetarista se transformó en política económica de Estado,<sup>182</sup> por lo que desde el poder puso a prueba sus postulados.<sup>183</sup> La inflación y el estancamiento económico, la estanflación, fueron los fenómenos económicos a remontar. En Estados Unidos, entre 1974 y 1980, el PIB fue de 2.5%, el desempleo de 6.8%, la productividad de 1.1%, los precios de 9.4%, el déficit fiscal de 2.6%, la deuda en relación con el PIB de 34.5%, y el incremento de la ganancia de 1.6%. La política neoliberal aplicada por el gobierno de Reagan, entre 1981 y 1988, arrojó los siguientes resultados: el PIB fue de 3.4%, el desempleo de 7.5%, la productividad de 1.8%, los precios de 4.3%, el déficit fiscal de 4.2%, la deuda en relación con el PIB de 42.9%, y el incremento de la ganancia de 6.4%.<sup>184</sup> Esta primera etapa registró una recuperación del PIB, un crecimiento del desempleo, un aumento de la productividad, el mayor déficit fiscal en tiempos de paz, un incremento ligero de la deuda y una recuperación significativa de las ganancias. De acuerdo con Rodríguez, “los resultados son un claroscuro [...]; no es el mejor periodo del capitalismo y, sí, una fase de recuperación, comparado con el peor momento del capitalismo —1974-81— desde la gran depresión”.<sup>185</sup>

Durante el gobierno de George Bush, entre 1989 y 1992, los indicadores tuvieron el siguiente desempeño: el PIB fue de 2.0%, el desempleo de 6.3%, la productividad de 1.8%, los precios de 4.2%, el déficit fiscal de 4.0%, la deuda en relación con el PIB de 58.5%, y el incremento de la ganancia de 4.7%. En la presidencia de Clinton, entre 1993 y 2000, se registraron los siguientes resultados: el PIB fue de 3.7%, el desempleo de 5.2%, la productividad de 2.0%, los precios de 2.6%, el déficit fiscal de 0.8%, la deuda en relación con el PIB de 64.5%, y el incremento de la ganancia de 4.4%. En general, la década de los noventa consolidó la recuperación y se obtuvieron resultados favorables: el PIB creció, el desempleo disminuyó, la productividad aumentó ligeramente, los precios decrecieron, el déficit fiscal disminuyó significativamente, sin embargo, la deuda creció y las ganancias disminuyeron levemente.

---

<sup>182</sup> Friedman habla de tres momentos en la teoría monetaria: la etapa inicial, encabezada por la teoría cuantitativa del dinero (Irving Fisher), la revolución keynesiana y la contrarrevolución monetarista. Friedman, “La contrarrevolución...”, *op. cit.*, pp. 13-20.

<sup>183</sup> Es conveniente señalar que para nosotros una política económica no es un mero instrumento técnico, es, más bien, una relación social de dominio entre los distintos grupos sociales en la producción y distribución del excedente económico.

<sup>184</sup> Rodríguez, *op. cit.*, p. 68.

<sup>185</sup> *Ídem.*

La inflación era, a juicio de los monetaristas, el problema más serio que enfrentaba la economía. La tasa de inflación alcanzó niveles alarmantes de 13.3% en 1979 y de 12.5% en 1980; no obstante, después de aplicar una decidida política monetaria restrictiva, decreció a 3.8%, entre 1982 y 1986, y a 1.1% en 1987. Desde 1982, la inflación dejó de ser el problema más grave, con excepción de 1996 que registró un repunte de 6.1%.<sup>186</sup>

En Inglaterra, Margaret Thatcher emprendió medidas en tres direcciones: la política fiscal, la política monetaria y la reforma de los sindicatos. El tamaño del Estado decreció mediante la disminución del gasto y la deuda pública, la privatización de empresas, la reducción de empleos gubernamentales, el recorte de impuestos sobre la renta y de subsidios industriales, así como mediante la desregulación.<sup>187</sup> Se aplicó una política monetaria restrictiva, se elevaron las tasas de interés, se eliminaron los controles de precios y de cambios, y se combatieron los aumentos salariales obtenidos durante el “invierno del descontento” de la clase obrera inglesa (1978-1979). El gobierno de la “Dama de Hierro” (1979-1990) logró disminuir la inflación, fortaleció la moneda y el tipo de cambio, incrementó la inversión extranjera, aumentó la rentabilidad y la productividad, el desempleo se elevó de 3.6% a 9.2%, entre la década de los setenta y los ochenta, la producción disminuyó de 2.5% a 2.0% en el mismo periodo, los precios decrecieron de 12.8% a 7.8%.<sup>188</sup> El gobierno de John Major continuó con las mismas políticas de su compañera de partido. El balance de 18 años de reformas neoliberales es contradictorio: “se reconoce una economía y una empresa saneada, una inflación baja, la tasa más alta del producto y el desempleo más bajo con relación a las tasas de Europa continental, mayor consumo, más desigualdad social [...], disminuyeron los afiliados a los sindicatos de 13.3 millones en 1979 a 7.3 millones en 1996, lo mismo sucedió con las huelgas y los días de trabajo perdidos”.<sup>189</sup>

En la OCDE, las reformas estructurales se implementaron con ritmos y resultados desiguales. La producción de los países industrializados pasó de 2.3% promedio anual, entre 1981 y 1985, a 3.3% entre 1986 y 1990, la tasa de desempleo disminuyó de 7.5% a 6.5% en el mismo periodo y la inflación decreció de 6% a 4%. No obstante, la economía internacional se desaceleró a fines de la década y entró en una recesión que concluyó en 1994. La receta del FMI fue profundizar las reformas, por lo que se

---

<sup>186</sup> *Ibíd.*, p. 73.

<sup>187</sup> *Ibíd.*, p. 6.

<sup>188</sup> *Ibíd.*, p. 7.

<sup>189</sup> *Ídem.*

intensificó el saneamiento fiscal, se redujeron las tasas de interés, se incrementó la tasa de inversión y aumentó el empleo. La inflación, que fue de más de 5% en 1990, decreció a 3.2% entre 1992 y 1993, y en algunos países fue más baja: Japón y Canadá 2%, Estados Unidos 3%, excepto la Comunidad Europea que ascendió a 4.5%.<sup>190</sup>

A pesar de que inició la recuperación de las economías las tasas de crecimiento fueron bajas: el producto creció 2.8% en 1994, 2% en 1995 y 2.2% en 1996. En efecto, son tasas inferiores a las registradas después de la recesión de principios de la década de los ochenta, “la economía de los países más importantes se recuperaba pero no al nivel anterior”.<sup>191</sup> El desempleo alcanzó las tasas más altas de la posguerra: Alemania 11%, Francia e Italia 12%. En contrapartida, la inflación tuvo su tasa más baja en los países industrializados: 2.4% en 1996. Japón, por su parte, experimentó una deflación de -0.6% y -0.5% en 1995 y 1996. En el mismo periodo, Francia, Alemania y Canadá tuvieron tasas menores al 2%, Estados Unidos y Reino Unido entre 2 y 3%. En Italia, al contrario, fue de 5%. Estos datos, confirmaban que en general la política monetaria era eficaz y mantenía una tasa de inflación baja con “notable éxito”, como afirmaba el FMI. Finalmente, el déficit fiscal registró los siguientes cambios: en Canadá pasó de 4.3% a 2%, Francia de 5% a 4%, Estados Unidos de más de 2% a 1%, Italia de 7.7% a 6.7%, Alemania mantuvo un 3.3% en el mismo periodo.<sup>192</sup> Asimismo, los países miembros de la Unión Europea están obligados a evitar los déficit excesivos, que no pueden superar el 3%, y la deuda no puede rebasar el 60% en relación con el PIB. Adicionalmente, gracias al Banco Central Europeo, están obligados a mantener una política monetaria única.

En la década de los noventa, la inflación en el mundo disminuyó notablemente: la tasa fue menor al 3% entre 1994 y 1995, que era incomparable con el 7.3% de Estados Unidos y Europa entre 1975 y 1985. En 1995, la OCDE obtuvo una inflación de 2.2%. En el bienio siguiente, la inflación decreció a tasas del 1% anual. Los países europeos cerraron los tres últimos años del siglo con un crecimiento de los precios al consumidor que apenas superaban el 1%, 1.2% y 1.1%, respectivamente. Como los indicadores lo constatan, la política monetarista había generado una nueva situación: una inflación de menos de 2% en los países desarrollados y de menos de dos dígitos en

---

<sup>190</sup> *Ibíd.*, p. 11.

<sup>191</sup> *Ídem.*

<sup>192</sup> *Ibíd.*, p. 12.

el resto del mundo.<sup>193</sup> En suma, se había remediado la enfermedad “peligrosa y a veces fatal de la inflación” y creado “un marco monetario estable para el crecimiento económico”, como propugnaba Friedman.

### 2.3.6. COLAPSO DEL NEOLIBERALISMO

El neoliberalismo buscó restablecer las ganancias y el poder de la clase capitalista. A inicios de la década de los ochenta, se transformó en la política económica dominante y reconfiguró las dimensiones del Estado, las reglas del mercado y los derechos sociales y laborales. Hacia finales del siglo XX y a la vuelta del nuevo siglo, el neoliberalismo experimentó diversas derrotas políticas en algunos países emergentes (Venezuela, Bolivia, etcétera). No obstante, sería la inevitable ley del ciclo económico, especialmente la crisis financiera global de 2008, la que generaría el colapso del neoliberalismo que tendencialmente se antoja irreversible. La explicación de las crisis mundiales de 2001 y 2008 supera los objetivos del presente apartado por lo que únicamente expondré algunos aspectos vinculados con nuestro objeto de estudio.

El crecimiento económico y el control de la inflación registrados en los años noventa experimentaron un cambio significativo durante la primera década del siglo XXI. La situación comenzó a descomponerse en el país-núcleo de la revolución informática, Estados Unidos de América. En efecto, este país basó el crecimiento de la producción y del comercio exterior en el dinámico sector electrónico-informático. No obstante, la crisis de 2001 y 2002 revirtió esa tendencia. El estallido de la *burbuja punto com* mostró que la especulación accionaria estaba muy por arriba de los beneficios reales de las compañías tecnológicas. La economía registró una crisis de “sobreacumulación de capital y caída de la rentabilidad, precipitada del estallido de una enorme burbuja bursátil”.<sup>194</sup> La crisis se difundió internacionalmente por la correa de transmisión de la contracción mundial del comercio del sector electrónico-informático, que registró una caída de las importaciones estadounidenses y el decremento de las exportaciones de Asia Oriental y Europa Occidental. Esta coyuntura fue remontada por la recuperación del crecimiento del sector electrónico-informático en China y Asia

---

<sup>193</sup> *Ibíd.*, p. 75. A partir de estos datos, concluye nuestro autor: “La estabilidad monetaria —mientras no se deslice en deflación generalizada— es otro de los grandes logros de la reestructuración capitalista”. *Ídem.*

<sup>194</sup> Dabat, Alejandro y Sergio, Ordóñez, *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, UNAM, México, 2009, p. 117.

Oriental, basada en el mercado interno y en las exportaciones, así como por la creciente demanda interna y por la mayor inversión en capital fijo en el sector en Estados Unidos.<sup>195</sup> Otros factores decisivos para superar la crisis fueron la disminución de la tasa de interés y el aumento de los precios de los bienes inmobiliarios en diversos países que incentivaron el consumo y apoyaron la recuperación económica en una nueva burbuja, la inmobiliaria.

Como se sabe, la crisis financiera de 2008 fue resultado de un proceso de financiarización que fue posible a través de la titulización. Las titulizaciones aparentemente colapsaron por los denominados préstamos *subprime*. No obstante, “en realidad se debió al exceso de ‘originar y distribuir’ el riesgo con el objeto de obtener mayores ganancias mediante el empaquetado de los créditos y su distribución entre los inversionistas”.<sup>196</sup> Esta situación, en efecto, resultó en parte de la política neoliberal de ausencia de regulación del sistema bancario a la sombra, un sistema financiero paralelo que especuló sin protecciones a los riesgos y sin la menor supervisión gubernamental.<sup>197</sup> Asimismo, el estallido de la burbuja inmobiliaria representó “el colapso de la burSATILIZACIÓN y en un sentido más amplio, de un régimen de acumulación dominado por las finanzas. La pirámide de bonos y de derivados construido alrededor de las hipotecas, se ha derrumbado estrepitosamente”.<sup>198</sup>

La crisis financiera alcanzó dimensiones globales, pues la especulación inmobiliaria fue internacional y la práctica de cortar y distribuir pedacitos de paquetes de hipotecas inundó los circuitos financieros mundiales, e impactó a la baja el crecimiento del PIB mundial que en 2008 se situó en 3.9% y en 2009 en 3%, según el FMI. La inflación, en contrapartida, ascendió de 2.2% a 3.6% para los países desarrollados y de 6.4% a 9.4% para las naciones en vías de desarrollo entre 2007 y 2008.<sup>199</sup> Asimismo, el FMI calculó el crecimiento económico de la eurozona en 1.4% en

---

<sup>195</sup> *Ibíd.*, pp. 124-125.

<sup>196</sup> Girón, Alicia y Alma Chapoy, *El derrumbe del sistema financiero internacional*, UNAM, México, 2009, p. 19. Krugman señala que los prestamistas originales vendieron su deuda a instituciones financieras, “que a su turno fragmentaron y cortaron en pedacitos paquetes de hipotecas con obligaciones de deuda colateral (CDO en inglés) vendidos a los inversionistas. La administración efectiva de los préstamos quedó en manos de servidores de préstamos que en su mayor parte no tenían deudas”. Krugman, Paul, *De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008*, Grupo Editorial Norma, México, 2009, p. 173.

<sup>197</sup> Krugman analiza la crisis bancaria de los no bancos, el sistema bancario a la sombra, en *Ibíd.*, pp. 175-178.

<sup>198</sup> Guillén, Arturo, “‘The party is over’ la crisis global y la recesión generalizada”, en *Economíaunam*, núm. 16, UNAM, México, enero-abril 2009, p. 35.

<sup>199</sup> *Ibíd.*, pp. 40-41.

2008 y 0.9% en 2009. La inflación en Estados Unidos, Japón y la eurozona creció a 4.5% en julio de 2008, “una tasa no vista desde principios de los años noventa”.<sup>200</sup>

Estados Unidos, como vimos, registró un crecimiento constante en las últimas dos décadas, con excepción de 1991 y 2001, caídas que pronto fueron superadas. Igualmente, el PIB de ese país creció a una tasa anual de 3.5% entre 2003 y 2006. No obstante, según el Banco Mundial, este excelente desempeño comenzó a declinar al alcanzar un crecimiento de 2.2% en 2007 y de 1.1% en 2008. En el segundo semestre de ese año, las ganancias cayeron 2.4%. En el caso de Japón, el PIB decreció de 1.9% a 1.4% entre 2007 y 2008, recuperándose al registrar 1.8% en 2009. En la eurozona el PIB fue de 1.4% en 2008 y 1.7% en 2009; la inflación, por su parte, fue de 3.5% en 2008 y 2.6% en 2009, por lo que, al igual que Japón, aplicó una política monetaria restrictiva. En Inglaterra, el PIB fue de 1.6% en 2008 —el peor crecimiento en una década—, la inflación ascendió a 5% y el desempleo registró una tasa de 5.4% en julio de ese año —el mayor desempleo en 15 años.<sup>201</sup>

Con la finalidad de enfrentar la crisis los bancos centrales de la eurozona, Estados Unidos, Japón, Canadá e Inglaterra, disminuyeron las tasas de referencia. En Estados Unidos, por ejemplo, pasó de 5.25% a 1% entre 2007 y 2008, lo que permitió a los bancos tener un lucrativo margen de intermediación convirtiéndose en un subsidio a las instituciones financieras. Igualmente, los bancos centrales inyectaron liquidez en los mercados: la Reserva Federal inyectó 25 mil millones de dólares (mmd) para ayudar en el adecuado funcionamiento de los mercados financieros; el Banco Central Europeo suministró 95 000 millones de euros (131 mmd) a 49 entidades financieras; y el banco central japonés colocó un billón de yenes (8.39 mmd).<sup>202</sup>

La profunda crisis financiera obligó al gobierno estadounidense de George Bush hijo, a contrapelo de su credo neoliberal, a implementar un conjunto de medidas de salvamento, entre otras: promovió paquetes de estímulos fiscales con el propósito de incentivar la demanda; permitió a las entidades bancarias y no bancarias intercambiar sus “valores respaldados por activos ilíquidos y de baja calidad por valores líquidos del Tesoro”,<sup>203</sup> nacionalizó diversas instituciones financieras con el fin de rescatarlas; inyectó liquidez al mercado financiero; proporcionó garantía pública de las hipotecas,

---

<sup>200</sup> Girón, *op. cit.*, p. 104.

<sup>201</sup> *Ibíd.*, pp. 112-128.

<sup>202</sup> *Ibíd.*, pp. 146-151.

<sup>203</sup> *Ibíd.*, p. 160.

“para los bancos dispuestos a reducir los valores nominales”;<sup>204</sup> rescató instituciones financieras no bancarias y , finalmente, promovió la regulación del sistema bancario a la sombra al permitir su conversión en bancos comerciales tradicionales.

El gobierno inglés, por su parte, llevó a cabo las siguientes iniciativas: nacionalizó diversos e importantes bancos; recapitalizó las instituciones financieras por un monto de 50 000 millones (billones) de libras; inyectó liquidez al sistema financiero; operó como prestamista en última instancia al asegurar los depósitos bancarios y comprar los activos de baja calidad, así como ofrecer garantías a las deudas interbancarias. Similares medidas de rescate fueron instrumentadas por los gobiernos de Alemania, Países Bajos, Islandia y Bélgica.

Como vemos, la aguda crisis financiera global cerró el periodo de hegemonía de la política económica neoliberal, precisamente en los países-núcleo de la misma.<sup>205</sup> Los dogmas de la autorregulación del mercado y del Estado mínimo se desmoronaron y no resistieron la prueba de fuego del ciclo económico. No obstante, algunos sectores capitalistas y diversos gobiernos se resisten a abandonar la política neoliberal. Esta situación contradictoria, abrió un interregno que probablemente lleve hacia una nueva política económica. De cualquier forma, un regreso al *statu quo* anterior es imposible y, pese a las resistencias, hay una mayor regulación financiera y económica.

## 2.4. ESTADO DE COMPETENCIA

El debilitamiento del Estado-nación fue resultado de múltiples factores históricos que integraron una nueva y compleja realidad mundial. Forman parte de los diversos elementos, entre otros: la desaparición de las superpotencias propias de la Guerra Fría y el control que éstas tenían sobre sus Estados satélites; el derrumbe del “socialismo real” y la incorporación individual de esos países al mercado mundial; la creciente economía transnacional —integrada por empresas globales, el mercado monetario internacional y los medios de comunicación informáticos—, minó al antiguo aparato institucional; el

---

<sup>204</sup> *Ibid.*, p. 182.

<sup>205</sup> Cuando la Reserva Federal rescató a Bear Stearns, el quinto banco de inversión más grande de Estados Unidos, Martin Wolf, “ardiente defensor de la globalización y la desregulación”, afirmó: “Recuerden el viernes 14 de marzo de 2008: fue el día en que murió el sueño de un capitalismo global de mercado. Por tres décadas nos hemos movido hacia mercados financieros manejados por el mercado. Pero con su decisión de salvar a Bear Stearns, la Reserva Federal, la institución responsable de la política monetaria en Estados Unidos, protagonista clave de un capitalismo de libre mercado, declaró terminada esa era [...] la desregulación ha alcanzado sus límites”. Citado en Guillén, *op. cit.*, p. 35.

desmantelamiento de los organismos públicos cuya propiedad y funciones se transfirieron al mercado. Finalmente, “paradójica, pero quizá no sorprendentemente, a este debilitamiento del Estado-nación se le añadió una tendencia a dividir los antiguos Estados territoriales en lo que pretendían ser otros más pequeños, la mayoría de ellos en respuesta a la demanda por algún grupo de un monopolio étnico-lingüístico”.<sup>206</sup>

En contrapartida, se crearon formas de asegurar la acción internacional o lo que Negri denomina “la trama constitucional del nuevo mundo”. Entre las agrupaciones mundiales constituidas con esta finalidad cabe mencionar las siguientes: la asociación de estados de desarrollo medio que ceden voluntariamente parte de su poder nacional a “favor de autoridades supranacionales”, como ocurre con la Unión Europea desde 1992; los organismos financieros internacionales (FMI y BM), que adquirieron mayor poder a partir de la crisis de los setenta y que obligaron a muchos países a depender de los préstamos, así como de las políticas económicas establecidas por la banca mundial y la oligarquía de las economías centrales. Estas agrupaciones multinacionales no están sujetas a mecanismos democráticos, lo que les permite funcionar como autoridades supranacionales efectivas que no rinden cuentas a nadie.<sup>207</sup> En este contexto, la política neoliberal se tradujo, en efecto, en políticas mundiales impuestas a gobiernos débiles y en bancarrota que se sometieron (muchas veces, por convenir a sus intereses) a un control estricto de la inflación, el déficit público, la privatización y el libre mercado.

Como se sabe, la participación del Estado-nación disminuyó en algunas áreas en las que intervenía el Estado benefactor, pero mantuvo o incrementó su activismo en otras. En consecuencia, es erróneo sostener de manera simplista que en la etapa del neoliberalismo se prescinde o hay una disminución absoluta del Estado-nación. El Estado, presionado por la apertura y la interdependencia internacional, establece una nueva relación con las redes de las empresas transnacionales y con su capacidad de

---

<sup>206</sup> Hobsbawm, *Historia del...*, *op. cit.*, pp. 423-424.

<sup>207</sup> *Ibid.*, p. 430. Negri afirma que el poder supranacional está integrado por la “pirámide de la Constitución global”, compuesta por tres escalones con sus respectivos niveles: el primer escalón es dominado por Estados Unidos, “que posee la hegemonía sobre el uso mundial de la fuerza-superpotencia”; en el segundo nivel del primer escalón se encuentra un grupo de Estados-nación que “controla los instrumentos monetarios globales primarios y con ello tienen la capacidad de regular los intercambios internacionales”; en el tercer nivel hay un “conjunto heterogéneo de asociaciones que despliegan poder cultural y biopolítico a escala mundial.” En el segundo escalón se encuentran las corporaciones capitalistas transnacionales, que le dan vida a la estructura de poder global; en el primer nivel del segundo escalón están los Estados-nación soberanos que “cumplen diversas funciones: mediación política respecto de los poderes globales hegemónicos, negociaciones con las corporaciones transnacionales, y redistribución del ingreso según las necesidades biopolíticas al interior de sus propios territorios limitados”. En el tercer escalón: se encuentran grupos que representan intereses populares en la disposición del poder global; en el primer nivel incluye organizaciones no gubernamentales que se vinculan con los trabajos del imperio, pues tienden a ser parte del biopoder. Negri, *op. cit.*, p. 148.

competencia. El incremento de la productividad y de la capacidad competitiva de las empresas multinacionales es asumido por el Estado como un elemento central del interés nacional del país de origen. El viejo Estado keynesiano es desplazado por un *Estado de competencia* (Alvater)<sup>208</sup> o *Estado desarrollista* (Castells) que promueve y protege el avance tecnológico de sus empresas nacionales y que fomenta la infraestructura productiva, como un recurso para incrementar la capacidad de competencia de las empresas en el mercado mundial.<sup>209</sup> Si bien el capitalismo global exige un Estado mínimo no elimina su función económica, sino que lo inserta como un agente activo en la promoción del nuevo modelo informacional.<sup>210</sup>

El Estado neoliberal, lejos de lo que afirman sus ideólogos, no disminuyó sino que reasignó o reestructuró la participación del gasto público. La descentralización y la privatización, lo mismo que el control del déficit público, hicieron que la función económica y política del Estado se desplazará hacia otras esferas y funciones. En efecto, el gasto público y la intervención estatal en algunas áreas de la actividad económica no disminuyeron, sino que aumentaron. En cierta medida, la crisis del Estado de bienestar obligó a una racionalización y eficiencia de sus funciones, pero también hubo un reforzamiento de su autoridad en ciertos asuntos económicos y sociales. En efecto, de acuerdo con el Banco Mundial la participación del Estado en el PIB de los países de la OCDE pasó de aproximadamente 40% a 50% entre 1980 y 1995.<sup>211</sup> Este aumento fue resultado de los cambios demográficos, que incrementaron la importancia de las transferencias,<sup>212</sup> y de los crecientes gastos militares.<sup>213</sup>

---

<sup>208</sup> El Estado de competencia “asegura que la *competitividad* de la economía *nacional* se mantenga en la *competencia global* y, de ser posible, que mejore. Por lo tanto, el Estado importa.” Alvater, *op. cit.*, p. 349.

<sup>209</sup> Castells, *op. cit.*, p. 116. Y agrega: “La nueva forma de intervención estatal en la economía vincula, en una estrategia explícita, competitividad, productividad y tecnología”. También, véase pp. 207-218.

<sup>210</sup> Según Petrella, si bien la empresa global tiende a sustituir a la autoridad pública, sería simplista afirmar que el Estado se bate en retirada. Más bien, ocurre que el Estado sigue muy activo en el mundo tecnológico y económico, aunque ya no es el líder. Esto genera una nueva alianza entre empresa y Estado, en la que la institución tiene como función: “asegurar que ‘sus propios’ actores estratégicos, esto es, las multinacionales ‘locales’ [...] consigan llevar adelante la globalización de la economía ‘nacional’”. He aquí el argumento de fondo: el éxito de las empresas nacionales en la escena mundial es una premisa para el logro y preservación de la autonomía tecnológica y económica del país”. Petrella, Ricardo, *Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*, Editorial Sudamericana, 1996, p. 111.

<sup>211</sup> Hobsbawm, *op. cit.*, pp. 411-412. Véase Rivera, Miguel Ángel, *México en la economía global*, UNAM, México, 2000, pp. 113-114.

<sup>212</sup> *Ídem.*

<sup>213</sup> Negri, *op. cit.*, p. 61.

El capitalismo informático, la acumulación por despojo y el neoliberalismo asignaron al Estado un nuevo papel activo: proporcionar las condiciones socioinstitucionales que garanticen a la propiedad privada su adecuado funcionamiento como capital que explota nuevos tipos de trabajo y nuevas áreas de valorización antes ajenas a su subordinación, así como asegurar la competitividad de las economías nacionales en el escenario de la competencia global.

Como vimos anteriormente, la crisis financiera global de 2008 obligó al Estado a pasar de un papel activo a un franco intervencionismo económico para evitar el derrumbe del sistema financiero mundial. Con esta finalidad impulsó, entre otras, las siguientes medidas: capitalizó a los bancos, se desempeñó como prestamista en última instancia, nacionalizó instituciones financieras, inyectó liquidez a los bancos, redujo la tasa de referencia y fortaleció el mercado crediticio no bancario. El Estado implementó medidas que permitieran una reactivación del crédito para las empresas y los consumidores, así como un incremento de la demanda agregada.<sup>214</sup> En efecto, el Estado aplicó políticas anticíclicas y de regulación del sistema financiero, en contradicción con el credo neoliberal. En consecuencia, la intervención estatal no se limita únicamente a garantizar la competitividad de una economía nacional sino a operar como una palanca anticíclica fundamental. Para los neoliberales, esta función —un mal inevitable—, debe ser pasajera y no obstruir los principios de libre mercado. No obstante, la profundidad de la crisis y las medidas para remontarla han determinado que el Estado regule y supervise el conjunto del sistema financiero, impulse la recuperación económica mediante el gasto público y el incremento de la demanda agregada. Lo anterior, puso fin a la etapa de hegemonía del Estado mínimo neoliberal y abrió un periodo de intervención estatal para rescatar al capitalismo del colapso financiero y restaurar la dinámica de acumulación.

## 2.5. PRIVATIZACIÓN

La privatización es un proceso que articula los elementos siguientes: es parte del proceso de desmantelamiento del Estado de bienestar y de su sustitución por un Estado de libre mercado (Friedman), abre nuevas áreas para la valorización del valor con la

---

<sup>214</sup> Navarrete, Jorge Eduardo, “Obama en el frente financiero-parte de batalla”, en *Economíaunam*, núm. 17, UNAM, México, mayo-agosto 2009, p. 145.

finalidad de incrementar los ingresos capitalistas y, finalmente, es un componente de la redefinición de las relaciones de dominación a favor de los empresarios.

### 2.5.1. DEL CAPITAL ESTATAL AL CAPITAL PRIVADO

La privatización es un proceso que pone en manos privadas bienes públicos que el Estado administra en nombre del pueblo o de la sociedad en general. Pero, si el Estado es una forma social capitalista, si es un Estado capitalista, ¿puede administrar propiedades públicas en interés del pueblo o de la sociedad en general? Al administrar bienes de la nación y en nombre del pueblo, ¿el Estado opera por encima de los intereses de los diversos grupos sociales, al margen de su carácter de clase? Como demostraron los derivacionistas, el fetichismo de Estado se expresa al invertir una relación social de dominio entre personas como una relación al margen de las personas, separada del individuo, y como un espacio social neutro o autónomo que responde al interés general de la sociedad. Es este fetichismo el que hace aparecer a las empresas públicas como entidades no capitalistas de un Estado no capitalista. Las compañías o servicios públicos pueden ser productivos o improductivos en un sentido capitalista, pero ambas forman parte de la forma social estatal capitalista. En consecuencia, incluso las empresas y los servicios no rentables cumplen una función en la reproducción general del capitalismo como, por ejemplo, los servicios de salud o educación —o la mayoría de las políticas de bienestar social— que favorecen la regulación de la reproducción de la fuerza de trabajo o, en otros casos, simplemente, objetivos políticos o militares.

En efecto, las empresas públicas productivas son una forma de existencia del capital estatal, como lo llamó Marx, sólo si cumplen la regla de oro de utilizar, como todo capital, trabajo asalariado productivo que al generar plusvalía valoriza al valor.<sup>215</sup> Engels, por su parte, sostiene que el Estado es el capitalista total ideal y que, “cuantas más fuerzas productivas asume en propio, tanto más se hace capitalista total, y tantos más ciudadanos explota. Los obreros siguen siendo asalariados, proletarios. No se supera la relación capitalista, sino que, más bien, se exagera”.<sup>216</sup> En consecuencia, es

---

<sup>215</sup> Marx se refiere al “capital del estado, en la medida en que los gobiernos emplean trabajo asalariado productivo en minas, ferrocarriles, etc., en que actúan como capitalistas industriales”. Marx, Carlos, *El Capital*, t. II, vol. 4, Siglo XXI Editores, México, 1982, p. 113.

<sup>216</sup> Engels, *op. cit.*, pp. 289-290. Boccara —entre otros—, siguiendo a Lenin, desarrolló el concepto de capital monopolista de Estado (CME) que, según él, es “una verdadera nueva fase en el

erróneo equiparar estatización con socialismo. Si toda estatización fuera socialista —como afirman escandalizados Hayek y Friedman—,<sup>217</sup> entonces, dice irónicamente Engels, había que considerar entre sus fundadores a Bismarck, Napoleón y Metternich. Si la estatización de los ferrocarriles por Bismarck es socialista, entonces, también serían instituciones socialistas la Real Compañía de Navegación, Las Reales Manufacturas de Porcelana y hasta los sastres de compañía del ejército. Y, agrega con mofa, “sin olvidar la nacionalización de los prostíbulos propuesta muy en serio, allá por el año treinta y tantos, bajo Federico Guillermo III, por un hombre muy listo.”<sup>218</sup>

El capital estatal, como vemos, tiene una doble naturaleza: por un lado, tiene que reproducirse de forma ampliada, valorizándose, y, por otro, “garantizar los intereses generales de toda la clase capitalista; al mismo tiempo que garantiza los intereses reales de la fracción hegemónica y los intereses de las clases y grupos sociales que sirvan de apoyo a la legitimación del régimen político”.<sup>219</sup> El capital público al privatizarse pierde esa doble naturaleza: se valoriza garantizando exclusivamente los intereses específicos de los nuevos propietarios. No está obligado, en principio, a responder a los intereses generales de la clase capitalista, ni de la fracción hegemónica ni de los grupos sociales y políticos clientelares que legitiman el régimen político. Asimismo, rompe con los límites socioinstitucionales y culturales que constriñen a las empresas públicas a desempeñarse como empresas propiedad de la nación y/o del pueblo que el Estado representa y que, por tanto, no tienen en la ganancia su ley absoluta. Al privatizarse, el objetivo de obtener plusvalía creciente se convierte en el *leiv motiv* único de las compañías, sin trabas, sin mediaciones institucionales, políticas, geográficas, culturales, o de las condiciones generales de acumulación. La privatización es un cambio de las relaciones sociales de propiedad y de control que permite un desenvolvimiento sin obstáculos de las relaciones sociales de producción capitalistas en espacios antes vedados a la valorización o que funcionaban como capital público.

---

interior de la fase imperialista”. Boccara, Paul, *et. al.*, *Capital monopolista de Estado*, Grijalbo, México, 1970, pp. 11-34. Sobre los fundamentos económicos del concepto de CME, específicamente la relación entre el Estado y los monopolios respecto a la sobreproducción y desvalorización del capital, consúltese Hernández, *El Estado como...*, *op. cit.*, pp. 151-153.

<sup>217</sup> Producto de esta magia errática, Friedman convierte a algunas políticas gubernamentales de Carter en ¡socialistas! Lo mismo hace con las medidas de bienestar que introdujo el “canciller de hierro”, Otto von Bismarck. Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 142 y 307.

<sup>218</sup> Engels, Federico, *Del socialismo utópico al socialismo científico*, en *Obras Escogidas*, t. II, Editorial Progreso, 1955, p. 146.

<sup>219</sup> Hernández, *op. cit.*, pp. 156-157.

El capital estatal aparece mistificado, al compartir la mistificación del Estado capitalista que se manifiesta como representante del interés general del conjunto de la sociedad. En consecuencia, el concepto de capital estatal es fundamental porque subvierte el fetichismo estatal que hace aparecer al Estado como representante de todo el pueblo y que a nombre de él posee y controla los bienes públicos, cuando en realidad responde a la lógica de la valorización y a los intereses generales e históricos del capitalismo. La propiedad pública, y con mayor nitidez el capital estatal, revelan que, en efecto, el mercado y el Estado son dos momentos —en este ámbito— de las relaciones sociales capitalistas. Si el Estado interviene a través de poseer empresas productivas o si interviene para transferirlas a particulares mediante la privatización, obedece a la fase del ciclo de acumulación de capital, a la competencia entre Estados y a la guerra. En consecuencia, para los trabajadores asalariados la disyuntiva no está en ser explotados por la iniciativa privada o ser explotados por el Estado, al frente del cual puede estar cualquier fracción de la clase política (los partidos Comunista Chino, Revolucionario Institucional, Laborista, Conservador, Republicano, Demócrata, etcétera). Para los trabajadores (y la sociedad, la multitud —como la llama Negri), la disyuntiva es: explotación o apropiación autogestionaria de las empresas, es decir, socialización de la riqueza y destrucción del trabajo asalariado.

### **2.5.2. PRIVATIZACIÓN: VICIOS PÚBLICOS, VIRTUDES PRIVADAS**

La privatización, en *sentido estricto*, es un cambio de las relaciones sociales que adoptan las formas jurídicas de propiedad pública, social y colectiva a favor de la propiedad privada para que se desempeñen como relaciones sociales capitalistas. La privatización es, sí, una transferencia de los derechos de propiedad sobre la riqueza, pero fundamentalmente es una transformación en las relaciones sociales de producción. En el caso de la propiedad pública, las transforma en relaciones sociales subordinadas realmente al capital y en áreas de valorización sin trabas institucionales. En los casos de las propiedades social y colectiva, las relaciones sociales no capitalistas son destruidas con la finalidad de separar al productor directo de sus condiciones de producción y crear los supuestos de la valorización del valor.

Ahora bien, en *sentido amplio*, la privatización incluye la conversión creciente de servicios y bienes públicos en mercancías,<sup>220</sup> entre las formas que adopta están: el Estado neoliberal, al desatender las políticas sociales propias del Estado de bienestar, deja de proporcionar servicios por lo que los ciudadanos tienen que contratarlos con particulares (la llamada “privatización implícita”)<sup>221</sup>; disminuye la inversión del gasto público en políticas de bienestar obligando a los usuarios a financiar una parte de los servicios; ofrece menor cantidad y calidad de bienes y servicios por lo que los consumidores recurren a los servicios ofrecidos por la iniciativa privada (la denominada “privatización por desgaste”);<sup>222</sup> con el propósito de aumentar sus ingresos, tiende a cobrar los servicios que proporcionaba gratuitamente en la etapa anterior; deja de producir ciertos servicios y prefiere financiar a los particulares para que ofrezcan esos servicios; desregula actividades económicas que antes eran exclusivas del gobierno para permitir la inversión privada; finalmente, cuando la demanda de un servicio ha superado las capacidades de ofertarla por el Estado, se trata de una “privatización impulsada por la demanda”.<sup>223</sup>

El desplazamiento del sector público por el privado adopta formas diversas en cada país. No obstante, algunas características generales son las siguientes:

a) Los *niveles* o *grados* de privatización pueden ser totales o parciales. De acuerdo con las necesidades económicas y/o políticas, la transferencia de los activos a manos particulares puede incluir el conjunto de la empresa o sólo un porcentaje (dominante o no) de las acciones.

b) Los *modos de proceder* para privatizar fueron diferentes: primero, a través de maneras abiertas o explícitas realizadas mediante subastas, con reglas públicas y fiscalizadas, lo que no evitó la corrupción; segundo, la privatización implícita, que ya mencionamos anteriormente; tercero, la “privatización simulada” se refiere a la transformación de una empresa pública, que se supone no busca el lucro, en una compañía rentable<sup>224</sup>; cuarto, la privatización solapada que maliciosamente aparenta

---

<sup>220</sup> Starr sostiene que la privatización tuvo dos significados: “1) todo cambio de actividades o funciones del Estado al sector privado, 2) más explícitamente, todo cambio de lo público a lo privado en la producción de bienes y servicios”. La primera definición es más vasta e incluye todas las reducciones de la actividad reguladora y de gasto del Estado. La segunda es más explícita: “excluye la desregulación y los cortes al gasto, salvo cuando dan como resultado un cambio de lo público en lo privado en la producción de bienes y servicios”. Starr, Paul, *El significado de privatización*, FCE, Mexico, 1993, p. 34.

<sup>221</sup> *Ibíd.*, p. 37.

<sup>222</sup> *Ídem.*

<sup>223</sup> *Ibíd.*, p. 35.

<sup>224</sup> *Ídem.*

mantener la propiedad pública mientras se transfieren actividades y funciones a los particulares (por ejemplo, la electricidad y el petróleo), es decir, que privatiza sin privatizar, sin vender un tornillo a la iniciativa privada.

c) Los *tipos de privatización* están asociados a la naturaleza de los bienes que se transfieren: la privatización de bienes públicos y/o nacionales es diferente, como vimos, a la privatización de bienes colectivos, sociales y comunales. De igual forma, la privatización de bienes intangibles, como la información y el conocimiento, adquiere rasgos particulares, como vemos más adelante.

d) Las *esferas de actividad de la privatización*: en la producción, generalmente alude a una transferencia de activos a particulares; en el consumo, modifica el uso generalmente gratuito de los servicios públicos en el pago de servicios privados.

e) *Mecanismos de la privatización*: venta de activos, financiamiento de servicios privados, desregulación de actividades.

f) *Métodos para privatizar*: “ventas a postores privados, ventas de oferta pública de acciones, conversión a cooperativas de los trabajadores y transferencia de escrituras a los actuales administradores de la firma”.<sup>225</sup>

La conversión de lo público y colectivo en privado tiene diversas formulaciones teóricas que ponen en el centro de su argumentación las virtudes de la propiedad privada. En efecto, según Hayek, “el sistema de la propiedad privada es la más importante garantía de libertad”, tanto para los que poseen propiedad como para los que carecen de ella. Si la propiedad de los medios de producción está dividida entre múltiples poseedores, nadie podrá decidir por el individuo ni tendrá “poder exclusivo para determinar la renta”, como ocurre con el monopolio estatal de la riqueza.<sup>226</sup> Y concluye, “la principal condición en que descansa la utilidad del sistema de la competencia y de la propiedad privada: consiste en que el propietario se beneficie de todos los servicios útiles rendidos por su propiedad y sufra todos los perjuicios que de su uso resulten a otros”.<sup>227</sup> Friedman, en concordancia con las reflexiones anteriores, afirma que un componente central de la libertad económica es la “libertad de ser dueño de propiedades”.<sup>228</sup> Adicionalmente, sostiene que las industrias nacionalizadas “demostraron ser ineficaces”,<sup>229</sup> pero que al privatizarlas “se consiguen dos cosas al

---

<sup>225</sup> *Ibid.*, p. 38.

<sup>226</sup> Hayek, *op. cit.*, pp. 140-141.

<sup>227</sup> *Ibid.*, p. 69.

<sup>228</sup> Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 100.

<sup>229</sup> *Ibid.*, p. 139.

mismo tiempo: se reduce el déficit estatal al mismo tiempo que se aporta a una economía privada más eficiente”.<sup>230</sup>

De la Escuela de Chicago, cuya cabeza visible es Friedman, se desprenden dos corrientes de pensamiento: la teoría de los derechos de propiedad y la teoría de la elección pública. La primera, cuyos representantes más importantes son Armen Alchian, Ronald Coase y Harold Demsetz, señala que las diferencias del rendimiento organizacional entre las instituciones públicas y la empresa privada dependen exclusivamente de los “incentivos individuales creados por la estructura de los derechos de propiedad”. Éstos “especifican las relaciones sociales y económicas que deben observar las personas al utilizar unos recursos escasos, incluyendo no sólo los beneficios que se permite disfrutar a los propietarios, sino también los daños a otros que se les permite causar”.<sup>231</sup> Asimismo, sostiene esta corriente, el derecho de propiedad abarca varios derechos: el fundamental derecho de utilizar un activo, transformar su forma, su sustancia o su ubicación, así como la transferencia de estos derechos. En consecuencia, “en la medida en que el Estado limita estos derechos quedan atenuados”. Y si los derechos de propiedad están diluidos, los individuos no están motivados a emplear con eficiencia la propiedad que esté bajo su control. A la inversa: si los derechos son claros y definitivos mejor estarán cuidadas las propiedades: “La propiedad privada concentra los derechos y las recompensas; la propiedad pública los diluye”.<sup>232</sup>

La teoría de la elección pública, por su parte, descubre que “el interés propio produce resultados benignos en el mercado, en cambio no produce nada sino patología en las decisiones políticas”.<sup>233</sup> Enfermedades asociadas con la obtención de ventajas de todos los que reciben fondos públicos: votantes, burócratas, políticos. Lo anterior, lleva a los administradores de las empresas públicas a inflar los presupuestos para obtener prebendas, poder y mayores salarios, lo que resulta en un incremento del gasto gubernamental y en la ineficiencia de las entidades públicas. Los vicios de la ineficiencia, el derroche de recursos, la corrupción y el déficit corren a cargo de las actividades públicas; en cambio, las virtudes de la eficiencia, el uso adecuado de los recursos, los resultados benignos son propias de la iniciativa privada. En suma, los vicios son públicos, las virtudes privadas.

---

<sup>230</sup> Friedman, Milton, “El camino de la libertad económica: los pasos de aquí hasta allá”, en *La economía...*, *op. cit.*, p. 181.

<sup>231</sup> Starr, *op. cit.*, p. 41.

<sup>232</sup> *Ibid.*, p. 42.

<sup>233</sup> *Ibid.*, p. 43.

Ahora bien, la escuela neoclásica, “considerando la competencia como el punto crítico, [...] se inclina a favorecer la privatización mientras represente un paso hacia la competencia en unas condiciones en que pueda esperarse que los mercados actúen con eficiencia”.<sup>234</sup> Para Douglas, el análisis de la estructura económica y política de la sociedad no puede realizarse al margen de una teoría del Estado y de una teoría de la propiedad. Esta última es necesaria para “explicar las formas de organización económica que los seres humanos idean para reducir los costes de transacción e intercambio organizado”.<sup>235</sup> Si el Estado establece adecuadamente las “reglas del juego” de la competencia y la cooperación, que crearían una “estructura de los derechos de propiedad”, disminuyen los costes de transacción.<sup>236</sup> En consecuencia, el Estado es esencial porque “especifica la estructura de los derechos de propiedad”. Y concluye: “Un Estado es una organización con ventaja comparativa en la violencia [...]. La esencia de los derechos de propiedad es el derecho de exclusión, y una organización que tiene ventaja comparativa en la violencia está en situación de especificar y hacer respetar estos derechos de propiedad”.<sup>237</sup>

Finalmente, existen otras formulaciones teóricas que favorecen la privatización: la privatización como desarrollo de la comunidad y la privatización como reducción de la carga de trabajo del gobierno. La primera, sostiene que entre las dimensiones macro del Estado y la micro del individuo está el nivel meso de los grupos sociales (asociaciones voluntarias, iglesias, grupos de autoayuda, etcétera). En consecuencia, rechazan la teoría individualista de los derechos de propiedad a favor de una privatización en beneficio de los grupos sociales, una especie de privatización “con rostro humano”.<sup>238</sup> La segunda, afirma que ante la presión que culpa al Estado de gastos excesivos y rendimientos deficientes, la privatización es deseable porque “probablemente desviará y reducirá las demandas que se hacen al Estado”.<sup>239</sup> Asimismo, propone un “goteo del espíritu de empresa”, por lo que promueve la venta de acciones a los trabajadores. En suma, es partidaria del “capitalismo del pueblo”, del que

---

<sup>234</sup> *Ibid.*, p. 47.

<sup>235</sup> North, Douglas, *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid, 1984, p. 32.

<sup>236</sup> *Ibid.*, p. 39.

<sup>237</sup> *Ibid.*, p. 36.

<sup>238</sup> Starr, *op. cit.*, p. 49.

<sup>239</sup> *Ibid.*, p. 50.

se mostró adepta Margaret Thatcher, consistente en que un mayor número de la población se vuelva accionista y adopte “una posición más positiva del lucro”.<sup>240</sup>

Las teorías anteriores tienen en común anteponer la propiedad privada capitalista en sus diversas formas (accionaria, individual o en sociedades grupales), a las propiedades pública, nacional, colectiva y comunitaria.<sup>241</sup> Asimismo, sostienen que la garantía de la propiedad privada pasa necesariamente por la violencia estatal.

Las formulaciones teóricas, en realidad mera ideología, son una simple apología del individualismo egoísta de carácter capitalista. Es simplemente la reivindicación de la apropiación privada, sancionada jurídicamente como derechos de propiedad, de los medios de producción, el proceso de trabajo y de los excedentes económicos.<sup>242</sup> Es la alabanza de la libertad individual entendida como libertad de explotar a otros seres humanos y la libertad de vender la fuerza de trabajo, es decir, de permanecer como esclavo asalariado; asimismo, es la defensa de la violencia estatal como la herramienta fundamental para mantener el *statu quo* que separa al productor de sus condiciones de producción, como presupuesto y resultado cotidiano de la acumulación capitalista. Según esta concepción, la libertad del individuo y su iniciativa personal se motivan sí y sólo sí pueden explotar a sus semejantes con la seguridad jurídica de que todo el proceso de producción estará bajo su propiedad como un derecho. Y para ello, hay que echar mano del andamiaje institucional, de la violencia estatal. En suma, es la reivindicación pedestre de la dictadura de la clase capitalista, así como del individuo burgués que exige seguridad jurídica, resguardada por la soldadesca, en la explotación y en la apropiación de todas las condiciones de la reproducción económica.

La privatización transforma un bien público en una propiedad privada que demanda que el Estado le garantice con plenitud sus derechos. La privatización es el traspaso de una riqueza, pero también de un derecho. Este cambio de relaciones sociales debe de ser garantizado por el Estado mediante la legalización de la propiedad. No obstante, en la época global del capitalismo, el aseguramiento de los derechos de

---

<sup>240</sup> *Ibid.*, p. 51.

<sup>241</sup> Algunas corrientes hablan de la “tragedia de las tierras comunales” consistente en que los individuos destruyen el bien común, algo que no pasa con la propiedad privada. *Ibid.*, p. 44.

<sup>242</sup> De acuerdo con Deleuze: “El capital es un derecho o, para ser más exactos una relación de producción que se manifiesta como un derecho, y que como tal es independiente de la forma concreta que reviste en cada momento de su función productiva. La propiedad privada ya no expresa el lazo de dependencia personal, sino la independencia de un Sujeto que constituye ahora el único lazo. Es una gran diferencia en la evolución de la propiedad privada: cuando se basa en derechos, en lugar de que el derecho la haga basarse en la tierra, las cosas o las personas [...]. *Nuevo umbral de desterritorialización*. Y, cuando el capital deviene así un derecho activo, todo el aspecto histórico del derecho cambia.” Deleuze, *op. cit.*, p. 458.

propiedad ha cambiado. La erosión del Estado nacional lleva también a un desgaste de su capacidad de aseguramiento del derecho de propiedad privada. Es decir, crecientemente se impone, a través de organismos y tratados internacionales, un aseguramiento transnacional, mundial, de la propiedad privada. Luego entonces, la privatización no es la simple transformación de un derecho público en un derecho privado, sino además, su inserción en un sistema mundial de resguardo de la propiedad, en el que los derechos de propiedad intelectual son la punta de lanza del nuevo orden mundial de la propiedad. Apenas el Estado neoliberal tiene que proteger los nuevos derechos de propiedad adquiridos y éstos entran en un circuito global como expresión del carácter transnacional del capital —en donde, incluso, se impone, en parte, el derecho de las sociedades mercantiles estadounidenses como un *jus commune* global.<sup>243</sup> Ahora bien, de esto no se deduce que el Estado nación no desempeñe ya ningún papel regulador en el aseguramiento de los derechos de propiedad. Al privatizar bienes públicos, en diversos casos, protege mediante medidas monopólicas a los nuevos dueños o bien impide la venta o participación mayoritaria de capitales extranjeros en ciertas áreas.<sup>244</sup> En suma, el aseguramiento de los derechos de propiedad es un sistema complejo y contradictorio, en el que interviene tanto la nueva situación global como el debilitado Estado nación.

### 2.5.3. RESTABLECER EL PODER DE LOS CAPITALISTAS

Las privatizaciones tienen como finalidades fundamentales restablecer los beneficios a través de ofrecer nuevas áreas de valorización, así como el poder de los capitalistas que, según ellos, fue concentrado crecientemente en el Estado y en las organizaciones sindicales y sociales.

La privatización reordena las jerarquías de una sociedad en favor de los que ejercen el poder en el mercado capitalista: las grandes corporaciones nacionales y transnacionales. El uso político de la privatización en beneficio de determinados grupos

---

<sup>243</sup> Alvater, *op. cit.*, p. 350. De acuerdo con este autor, la pérdida del papel regulador del Estado se expresa con mayor claridad en la erosión de la “capacidad del Estado de estabilizar la moneda nacional, es decir, el tipo de cambio, y en el aseguramiento de los derechos de propiedad. Aquí organizaciones como el FMI y la OMC han asumido funciones importantes”. Por ejemplo, las controversias internacionales se llevan a cabo utilizando bufetes internacionales de abogados que, por lo regular, se apoyan en un “*jus commune* global” e, igualmente, asesoran a sus clientes en la realización de inversiones en los lugares en donde “están a punto de ocurrir traspasos de empresas, *joint ventures* y privatizaciones internacionales”. *Ídem*.

<sup>244</sup> Por ejemplo, el gobierno de Reagan impidió, por razones de seguridad nacional, la venta de una empresa de semiconductores a una compañía japonesa en 1987. Starr, *op. cit.*, p. 53.

empresariales pone en entredicho la argumentación que sostiene que el proceso se lleva a cabo con la finalidad de obtener mayor eficiencia económica. La privatización transfiere empresas públicas a la iniciativa privada pero, también, le cede poder, lo que “invoca una preferencia normativa por reducir las dimensiones del gobierno y utilizar sistemas de prestación de política más pequeños y descentralizados.”<sup>245</sup> En consecuencia, la privatización readecua las relaciones sociales de dominación en provecho del capital, por lo que está impregnada de un profundo componente político.<sup>246</sup>

La clase capitalista utilizó la privatización para desmontar el Estado de bienestar y destruir las conquistas laborales y a las organizaciones sindicales. En efecto, fue —y es— una herramienta para “reordenar las relaciones entre las clases” en detrimento de los asalariados y de sus sindicatos.<sup>247</sup> En efecto, las funciones del Estado de bienestar son profundamente alteradas: reduce su capacidad de influir sobre los ciclos económicos, abandona su papel de redistribuir la riqueza incrementando los índices de desigualdad social, desplaza su activa asignación de recursos por una utilización mínima y eficiente de los mismos.<sup>248</sup> Y los sindicatos, si bien pueden permanecer, deben dejar de obstaculizar el libre funcionamiento del mercado de la mercancía fuerza de trabajo y dejar de percibir los “privilegios e inmunidades especiales” (salario mínimo, prohibición del trabajo infantil, número máximo de horas, etcétera) que les ha otorgado el Estado.<sup>249</sup>

#### 2.5.4. LOS NUEVOS CERCAMIENTOS

La generación de conocimientos, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos son las fuentes de la productividad y de las ganancias en el capitalismo informático. En consecuencia, el capital busca privatizar esos bienes intangibles a través de la aplicación de nuevas formas del derecho de propiedad.

---

<sup>245</sup> Brodtkin, Evelyn Z. y Dennis Young, “El sentido de la privatización: ¿Qué podemos aprender del análisis económico y político?”, en Kamerman, S.B. y Kahn, A.J. (comps.), *La privatización y el Estado benefactor*, FCE, México, 1993, p. 169.

<sup>246</sup> Según Starr: la privatización tiene un fundamental ingrediente político, por lo que “en lugar de ser una huída de la influencia de grupos de intereses y la politización del empleo de los recursos, la privatización es, típicamente, un ejemplo principal”. Starr, *op. cit.*, p. 54.

<sup>247</sup> *Ibíd.*, 59.

<sup>248</sup> Brodtkin, *op. cit.*, p. 146.

<sup>249</sup> Friedman, *Libertad...*, *op. cit.*, p. 336.

Ajustándose a esas modificaciones estructurales del capitalismo, los derechos de propiedad intelectual experimentaron dos cambios fundamentales, promovidos por la administración y las cortes de justicia de Estados Unidos: se realizaron transformaciones legislativas para “abrir el ámbito de las patentes a nuevos actores” y a nuevos objetos “que hasta ese momento no eran patentables, incluso los que estaban explícitamente proscriptos”.<sup>250</sup> En el primer caso, el voto del Bayh-Dole Act (1980) autorizó el registro de patentes para investigaciones financiadas con fondos públicos, así como ceder esas patentes en forma de licencias exclusivas a empresas privadas o formar con ellas *joint ventures* para obtener beneficios de los “conocimientos así cedidos, sea para comerciar o para explotarlos con vistas a lograr productos comercializables”.<sup>251</sup> De tal suerte, investigaciones financiadas con fondos públicos y cuyos resultados cognoscitivos se ponían anteriormente a disposición en forma gratuita y libre, se transformaron en licencias exclusivas para compañías privadas. El resultado fue un *boom* del número de patentes registradas por los laboratorios universitarios.

La segunda transformación implica, en realidad, una modificación sustancial del derecho de propiedad intelectual, al introducir nuevos objetos susceptibles de someterse al derecho de propiedad privada: el *software* y los seres vivos. En el caso del *software* y los programas de computación, “la evolución se traducirá en la autorización de patentar algoritmos correspondientes a la utilización simultánea de ecuaciones matemáticas”. Lo anterior, convierte en monopolio particular “elementos de conocimiento ‘genérico’, corrientemente utilizados por la comunidad de programadores y de diseñadores de *software*”.<sup>252</sup> La propiedad privada sobre seres vivos inició con el “famoso fallo Chakrabarty” que autorizó a General Electric a patentar un microorganismo, al que siguió como cascada el derecho de patentar genes y secuencias parciales de genes, que muy pronto alcanzó la cantidad de 50 000 patentes, “abriendo la vía para una verdadera mercantilización del conocimiento científico”<sup>253</sup> [itálicas en el original]. Adicionalmente, las nuevas patentes son de amplio espectro, por lo que protegen tanto a invenciones cuya utilidad está demostrada como a aplicaciones futuras.

El capital financiero, nuevamente, es una palanca fundamental para impulsar a las empresas que explotan el conocimiento para obtener ganancias. Entre otras, utilizó

---

<sup>250</sup> Coriat, Benjamín y Fabienne Orsi, “Derechos de propiedad intelectual, mercados financieros e innovación: ¿una configuración sustentable?”, en *Noticias de la regulación*, núm. 45, julio de 2003, p. 2, en <http://www.ceil-piette.setcip.gov.ar>.

<sup>251</sup> *Ídem*.

<sup>252</sup> *Ibid.*, pp. 2-3.

<sup>253</sup> *Ibid.*, p. 3.

dos medidas: se permitió cotizar en el Nasdaq a empresas deficitarias con la condición de que tuvieran un elevado capital intangible integrado por derechos de propiedad intelectual; se consintió en que los fondos de pensión fueran invertidos en títulos y activos de riesgo, entre ellas las nuevas empresas cognitivas. Esto posibilitó una “complementariedad institucional” entre los derechos de propiedad intelectual y la reglamentación del mercado financiero, generando “efectos notables”: “muchas firmas que hoy se han vuelto dominantes en el nivel mundial en materia de biotecnología (Genentech, Myriad Genetics...) o de *software* (Oracle...), e incluso de Internet (Yahoo, Google...) sacaron notoriamente partido del nuevo marco institucional para garantizar su auge”.<sup>254</sup>

Ahora bien, la digitalización del conocimiento y su conversión en información los convierte prácticamente en bienes públicos a la mano del usuario de las nuevas tecnologías, amén de que se reduce “casi a cero el coste de reproducción del conocimiento”.<sup>255</sup> Esta naturaleza crecientemente pública del conocimiento y la información “impugna la posibilidad de que sean producidos a través del sistema mercantil”,<sup>256</sup> por otro lado, la naturaleza de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC), que permite el almacenamiento y la reproducción de información, conocimientos, datos e imágenes, “hace muy problemática la creación misma de derechos de propiedad ejercibles sobre los nuevos bienes”.<sup>257</sup> La digitalización permite la impugnación del “conjunto del sistema de propiedad intelectual (patentes industriales, derechos de autor, marcas)”, como lo demuestra el *software* libre que cuestiona una de las áreas estratégicas del capitalismo informático, anteponiéndole un “verdadero modelo productivo y cooperativo” que no busca el lucro. Lo anterior dificulta la aplicación de los derechos de propiedad, se trata del “problema de los nuevos cercamientos” que ilustran casos como las pugnas judiciales por bajar música de Internet, la patentabilidad del *software* y de las biotecnologías.<sup>258</sup> Finalmente, en opinión de nuestro autor, “el monopolio de la propiedad de la ciencia no está asegurado frente al *cognitariado* (el proletario del trabajo cognitivo, quien puede ampliamente apropiarse de los

---

<sup>254</sup> *Ibid.*, p. 4. Como sabemos, esta situación creó la *burbuja punto com* que estalló en 2001.

<sup>255</sup> Boutang, Yann Moulrier, “Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo”, p. 2, en <http://multitudes.samizdat.net>.

<sup>256</sup> *Ídem.*

<sup>257</sup> Boutang, Yann Moulrier, “Los nuevos cercamientos...”, *op. cit.*, p. 200.

<sup>258</sup> *Ibid.*, p. 201.

instrumentos de trabajo y evadirse en actividades no mercantiles o controladas por él).”<sup>259</sup>

La resistencia contra los nuevos cercamientos ha generado dos de los movimientos sociales más innovadores: el *software* libre, que se basa en los principios de usar, estudiar, copiar, modificar y redistribuir libremente el *software*, impulsado por programadores libertarios que promueven el desarrollo de programas de fuentes abiertas y el *copyleft*;<sup>260</sup> el otro movimiento social es la lucha de los campesinos, los indígenas, los ecologistas y la sociedad civil de todo el mundo en contra de la apropiación privada de la información y el conocimiento genético, así como en contra de su forma bárbara de despojo, la biopiratería.

## 2.6. MOVIMIENTOS SOCIALES ALTERNATIVOS

El neoliberalismo buscó restablecer la tasa de ganancia y el poder de los capitalistas. Con estas finalidades, desmanteló el Estado de bienestar, incrementó la productividad del trabajo, desmontó las actividades reguladoras gubernamentales y, ante todo, enfrentó a los movimientos sociales. El neoliberalismo buscó, así, una redistribución de los excedentes económicos en favor de la burguesía y, fundamentalmente, destruir las alternativas antisistémicas de los movimientos sociales, así como la resistencia de los trabajadores. Esta rebeldía obstruía el funcionamiento normal del capitalismo, la libertad de depredar la naturaleza del planeta, restringía el crecimiento económico y destruía las buenas costumbres familiares y sociales. De acuerdo con Friedman:

Cualesquiera que fueran los objetivos anunciados, todos los movimientos de las dos pasadas décadas (los movimientos consumista, ecológico, de retorno-a-la-tierra, *hippie*, de alimentación orgánica, de protección de los desiertos, de crecimiento geográfico cero, de ‘lo pequeño es bonito’, antinuclear) han tenido un común denominador. Todos ellos han sido movimientos anticrecimiento. Se han opuesto a los nuevos desarrollos, a la innovación industrial, al uso creciente de recursos naturales.<sup>261</sup>

El agudo instinto de clase de Friedman ubicó con precisión el enemigo a vencer: los nuevos movimientos sociales que, según él, obstaculizaban el crecimiento económico y

---

<sup>259</sup> Boutang, “Riqueza...”, *op. cit.*, p. 5.

<sup>260</sup> Véase Stallman, Richard, “El manifiesto GNU”, en <http://www.gnu.org>; consúltese “¿Qué es el *copyleft*?”, en <http://www.gnu.org>.

<sup>261</sup> Friedman, *op. cit.*, p. 268.

que, ante todo, construían formas societales alternativas. En consecuencia, la derrota de estos movimientos se imponía como una condición imprescindible para disminuir los costos, producir y vender mercancías sin restricciones, saquear la naturaleza e imponer la descarnada dictadura del capital sobre formas sociales de vida solidarias y fraternas, pacifistas, protectoras de la naturaleza, en suma, alternativas al capitalismo.

En efecto, la rebeldía y la imaginación de las mujeres, los ecologistas, los estudiantes, los *hippies*, los pacifistas, lograron construir novedosos movimientos antisistémicos, entre 1960 y 1980. Estos movimientos, trasladaron la conflictividad social del clásico sistema económico-industrial hacia “áreas culturales” como la vida cotidiana, la identidad personal, la acción individual;<sup>262</sup> cuestionaron centralmente y de forma imaginativa al conjunto de “problemas de la producción social”, que no se circunscribe al dominio y la explotación capitalista.<sup>263</sup>

Los movimientos sociales no tienen, en principio, como objetivo incrementar su participación en el ingreso nacional, obtener bienes materiales o integrar su participación en el sistema capitalista. La nueva rebeldía social lucha por “proyectos simbólicos y culturales, por un significado y una orientación diferentes de acción social”.<sup>264</sup> Los movimientos sociales exigen el reconocimiento de sus derechos culturales, que no son una simple extensión de los derechos políticos pues éstos se otorgan a todos los ciudadanos, “mientras que los derechos culturales protegen, por definición, a poblaciones particulares”, por ejemplo, los indígenas, los gays y las lesbianas. “Se trata, pues, no ya del derecho a ser como los otros, sino a ser otro”.<sup>265</sup> Cuestionan al conjunto de la producción social y no se proponen la toma del poder estatal, sino la construcción de “formas de contrapoder ‘de base’ para transformar hondamente la vida social, e incluso disolver o destruir el poder de tipo estatal”.<sup>266</sup>

La composición social de los sujetos en resistencia es heterogénea: en primer lugar, están las denominadas nuevas capas o clases medias: los trabajadores de los servicios sociales y culturales, la “clase de capital humano”, el “cognitariado” —para utilizar el término de los cognitivistas—; en segundo lugar, los marginados del mundo

---

<sup>262</sup> Melucci, Alberto, *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*, Colmex, México, 2002, p. 69.

<sup>263</sup> Reichmann, Jorge y Francisco Fernández Buey, *Redes que dan libertad. Introducción a los nuevos movimientos sociales*, Paidós, Barcelona, 1994, p. 59.

<sup>264</sup> Melucci, *op. cit.*, p. 70.

<sup>265</sup> Touraine, Alain, *Un nuevo paradigma*, Paidós, Buenos Aires, 2006, p. 184.

<sup>266</sup> Reichmann, *op. cit.*, p. 62.

laboral (estudiantes, juventud desempleada, amas de casa, jubilados...); y, finalmente, sectores de la “vieja clase media” (granjeros, artesanos).<sup>267</sup>

Estos nuevos sujetos sociales desafiaron al sistema con novedosas formas organizativas y de acción: confederados en pequeños grupos que integran una red de redes; agrupaciones de afinidad y solidaridad afectiva;<sup>268</sup> estructura organizativa descentralizada y antijerárquica, con niveles bajos de institucionalización y profesionalización;<sup>269</sup> la nueva organización no es instrumental a los objetivos, es decir, los medios organizativos son una forma de existencia de los fines emancipatorios: “la forma del movimiento es su mensaje, un desafío a los patrones dominantes”.<sup>270</sup> Las novedosas formas de acción son uno de sus rasgos más llamativos: “pensar globalmente, actuar localmente”, según el desiderátum ecologista, la desobediencia civil, la resistencia pasiva, la acción directa expresiva y lúdica.<sup>271</sup>

Como vimos anteriormente, Friedman lanzó el grito de guerra contra los movimientos sociales y los gobiernos neoliberales de Thatcher y Reagan instrumentaron las políticas ofensivas. Estas administraciones conservadoras enfrentaron las líneas de resistencia organizativa y ética del movimiento obrero y de los movimientos sociales. La reestructuración industrial y el fin del Estado de bienestar afectaron a los derechos laborales de los trabajadores y, también, al movimiento feminista al limitar la incorporación de las mujeres al trabajo.<sup>272</sup> Asimismo, la primera mitad de los ochenta se vivió una ofensiva militarista de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) que creó las condiciones para que el movimiento pacifista, antimilitarista y antinuclear pasara a primer plano, etapa que se cerró hasta la Perestroika y el desarme unilateral emprendido por Gorbachov.<sup>273</sup> Paradójicamente, el Estado neoliberal dedicó cuantiosos recursos para integrar al sistema e institucionalizar a los movimientos sociales, dando origen a la creciente formación de Organizaciones No Gubernamentales (ONG). En efecto, algunas de estas agrupaciones sólo son no gubernamentales nominalmente y

---

<sup>267</sup> Melucci, *op. cit.*, p. 72; véase Reichmann, *op. cit.*, pp. 81-83.

<sup>268</sup> Melucci, *op. cit.*, p. 74.

<sup>269</sup> Reichmann, *op. cit.*, p. 65.

<sup>270</sup> Melucci, *op. cit.*, p. 74. Touraine es menos optimista y realiza una crítica relevante: para él, el nuevo vino de los movimientos sociales se perdió porque se puso en odres viejos, en una ideología y forma de acción heredados del movimiento obrero y de sus tendencias revolucionarias, *op. cit.*, p. 192.

<sup>271</sup> Reichmann, *op. cit.*, pp. 65-66. Castells refiere, por ejemplo, que el movimiento ecologista ha utilizado con gran imaginación “l’action exemplaire”, táctica anarquista francesa, que consiste en “un acto espectacular que impresiona, provoca el debate e induce la movilización”, en Castells, Manuel, *La era de la información. El poder de la identidad*, vol. II, Siglo XXI Editores, México, 2001, p. 153.

<sup>272</sup> *Ibid.*, pp. 205 y 215.

<sup>273</sup> Reichmann, *op. cit.*, p. 5.

dependen del financiamiento estatal o bien fueron creadas por los mismos gobiernos; otras, en cambio, son realmente no gubernamentales, son independientes y sus integrantes financian sus actividades.<sup>274</sup>

En la década de los noventa, los movimientos sociales experimentaron un reflujo y una desviación de sus iniciales definiciones políticas. Muchas agrupaciones dieron el salto mortal al “realismo” y se institucionalizaron o ingresaron a partidos políticos preexistentes para institucionalizar sus demandas y obtener financiamiento estatal. Otras, las menos, conservaron la “ética de la resistencia”, como la llama Reichmann, la solidaridad internacionalista y su definición antisistémica. Lo anterior, no puede llevar a la conclusión de que la cooptación de los movimientos sociales por el sistema capitalista sea la característica general de esta etapa, más bien, lo que la define es su atomización creciente.<sup>275</sup>

En las organizaciones no integradas al sistema sobresale su falta de coordinación y estructuración, pero también una profundización de la “idea ilustrada de tolerancia” y del concepto tradicional de los derechos humanos. Entre las múltiples actividades de estas agrupaciones están: la lucha en defensa de los derechos de los inmigrantes, en contra del racismo, en defensa de la ecología, en favor de los derechos humanos y de los derechos sociales de los trabajadores, “en defensa de las mujeres maltratadas, contra la esclavización de los niños, en defensa de las culturas indígenas, a favor de un uso alternativo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, etc. La enumeración no es exhaustiva, pero ya estos rótulos sugieren pluralidad y atomización”.<sup>276</sup>

Los vientos de la resistencia social comenzaron a cambiar al finalizar el siglo. La “Batalla de Seattle”, donde confluyeron miles de ecologistas, feministas, agricultores, campesinos, defensores de derechos humanos, en contra de la Organización Mundial del Comercio (OMC), fue el comienzo del altermundismo.<sup>277</sup> Seattle se convirtió en un “gran hito de la protesta social en Estados Unidos”, pues hizo fracasar la reunión de la OMC en 1999.<sup>278</sup> Este proceso alcanzó otro momento culminante en la nueva Babel de Porto

---

<sup>274</sup> *Ibid.*, p. 9.

<sup>275</sup> *Ibid.*, pp. 8 y 10.

<sup>276</sup> *Ibid.*, p. 10.

<sup>277</sup> De acuerdo con Touraine, este movimiento se autonombra altermundista “para indicar claramente que no lucha contra la apertura mundial de la producción y los intercambios, sino por otra mundialización, que no aplastaría a los débiles, los intereses locales, las minorías y el entorno, para el sólo provecho de quienes detentan ya la riqueza, el poder y la influencia”, *op. cit.*, p. 42.

<sup>278</sup> Seoane, José y Emilio Taddei, “De Seattle a Porto Alegre. Pasado, presente y futuro del movimiento anti-mundialización neoliberal”, en <http://www.clacso.org.ar>, p. 113.

Alegre, que intentó “dar un sentido positivo” a las protestas de Seattle, Göteborg, Génova, entre otras.<sup>279</sup> La propuesta fue organizar un movimiento social global contra el capitalismo global, que integre las resistencias locales y se nutra de su diversidad. No obstante, como bien advierte Touraine, la debilidad del altermundismo es que no define con claridad “en nombre de quién, de qué intereses o de qué concepción de la sociedad lucha, de forma que una cierta confusión se instaure entre la defensa de ciertos intereses adquiridos y las reivindicaciones planteadas efectivamente en nombre de las categorías dominadas de forma más directa. A la inversa, sería un error no ver en este movimiento más que una reunión incierta de grupos minoritarios”.<sup>280</sup>

En la época del capitalismo informático dos movimientos sociales continúan desestabilizando el *statu quo*: el movimiento feminista y el ecologismo. En la sociedad del conocimiento, los ecologistas sostienen la necesidad de reapropiarse de la ciencia, el espacio y el tiempo. Una ciencia que no esté fragmentada, sino que tenga una visión holística, que no sea instrumentalista y que no se encuentre al servicio del progreso capitalista. Igualmente, promueven una economía que no esté centrada en el valor de cambio del dinero y sí en el valor de uso de la vida, que supere el consumismo, que permita la producción en pequeña escala y autosuficiente.<sup>281</sup> De acuerdo con Castells, el movimiento ecologista desafía las siguientes estructuras dominantes del capitalismo informático: antepone “la ciencia de la vida contra la vida bajo la ciencia; el control local sobre los lugares contra un espacio de los flujos incontrolable; la percepción del tiempo glacial contra la aniquilación del tiempo y la esclavitud continuada al tiempo de reloj; la cultura verde contra la virtualidad”.<sup>282</sup> El éxito del ecologismo radica en que ha sido capaz de adaptarse a las nuevas condiciones de comunicación y movilización en la etapa informacional, así como por su capacidad de crear acontecimientos que llaman la atención de los medios de comunicación. Ahora bien, el movimiento ecologista es diverso y complejo y, al menos, se ha dividido en un sector que se ha institucionalizado y formado partidos políticos, y otra fracción que lucha desde la “democracia de base” contra la depredación del paisaje ecológico.

El movimiento feminista ha logrado una continuidad alentadora. En efecto, en el último cuarto del siglo XX, se ha desarrollado una “insurrección masiva de las mujeres

---

<sup>279</sup> Touraine, *op. cit.*, p. 42.

<sup>280</sup> *Ídem.*

<sup>281</sup> Castells, *La era de...* vol. II, *op. cit.*, pp. 148-149.

<sup>282</sup> *Ibíd.*, pp. 152-153.

contra su opresión en todo el mundo”,<sup>283</sup> aunque en intensidad desigual dependiendo de la cultura y el país. No obstante, es innegable que las repercusiones de este movimiento se resienten en las instituciones de la sociedad y, sobre todo, en las mentes de las mujeres. Si este movimiento se pudiera valorar utilizando los inadecuados términos de triunfo o derrota, es indiscutible que el movimiento feminista se ha anotado múltiples triunfos culturales y políticos, que los conservadores de todos los tiempos y de los más diversos signos políticos quisieran minimizar o revertir, afán en el que, por cierto, los conservadores mexicanos son derrotados una y otra vez. El movimiento feminista ha logrado que en muchos países, las mujeres controlen sus cuerpos, sus vidas, sus deseos, sus afectos, y se consideren iguales a los hombres, con los mismos derechos y oportunidades. Lo anterior, es “la revolución más importante porque llega a la raíz de la sociedad y al núcleo de lo que somos”.<sup>284</sup>

Ahora bien, en América Latina el proceso de rebeldía social contra el neoliberalismo ha pasado, en lo fundamental, por tres etapas e incorpora de manera contradictoria y compleja a dos tendencias políticas. En los ochenta, el neoliberalismo se impuso con todos sus rasgos de violencia económica y autoritarismo político. En esta etapa, múltiples movimientos sociales fueron derrotados y el movimiento obrero experimentó, como en el resto de regiones, un retroceso a causa del cambio en el mundo del trabajo (flexibilización, precarización, desempleo). En un segundo momento, hay un incremento significativo de las protestas de los pueblos, manifestando una profundización de la rebeldía social sobre todo en la segunda mitad de los noventa.<sup>285</sup> Finalmente, la última fase, se caracteriza por una “serie de victorias sensacionales”, como las llama Cockcroft, y la creciente pérdida de influencia del proyecto neoliberal.<sup>286</sup>

En los noventa, emergen nuevos actores sociales y novedosas formas de lucha. De la nueva ola de movilizaciones, destacan tres: los indígenas de Ecuador y México y el Movimiento de los Sin Tierra de Brasil (MST). En 1990, la protesta indígena en Ecuador —que recurrió a bloqueos de carreteras, manifestaciones, tomas de iglesias—, demandó: la declaración del Estado de ese país como Estado plurinacional, la solución de los

---

<sup>283</sup> *Ibid.*, p. 160.

<sup>284</sup> *Ídem.* Castells expone ampliamente las características de esta transformación, *Ibid.*, pp. 150-231.

<sup>285</sup> Seoane, José, *op. cit.*, p. 116.

<sup>286</sup> Cockcroft, James D., “Imperialismo, Estado y movimientos sociales latinoamericanos frente al fracaso de la globalización neoliberal”, en *Globalización*, Revista mensual de economía, sociedad y cultura, junio de 2004, p.6, en <http://www.rcci.net/globalización>.

conflictos de tierras, las condonaciones de deudas, la dirección de la educación bilingüe, el fin del maltrato y la discriminación en las oficinas públicas. En 1994, se registró un nuevo levantamiento por el respeto a las tierras comunales, exigencia que quedó establecida en el código agrario. Seis años después, una nueva revuelta logró la destitución del presidente de ese país.<sup>287</sup>

En Brasil, el MST fue el movimiento popular que más creció y el principal foco de resistencia antineoliberal en los noventa en ese país. Los Sin Tierra lograron estar presentes en 23 estados, con aproximadamente 585 campamentos en los que participaban un total de 75 730 familias y 1490 asentamientos integrados por 108 849 familias. En sus filas se integran pequeños agricultores sin tierra, los desempleados y subempleados rurales y urbanos, que ven en la adquisición de tierra una de las pocas posibilidades de sobrevivir. En 2001, se registró una notable reducción de las ocupaciones de tierra: pasaron de 599, en 1998, a 194, y de 76 482 familias a 26 120. La movilización se centró más en contra de las plantaciones de alimentos transgénicos, por obtener crédito agrícola y por la renegociación de las deudas de los pequeños agricultores, y menos en la lucha por la tierra. El MST optó por la consolidación de las tierras ocupadas más que por tomar otras.<sup>288</sup>

El Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), integrado por miles de indígenas tzotziles, tojolabales, tzeltales, choles y mames, tomó siete cabeceras municipales de Chiapas el primero de enero de 1994. Las demandas de la insurrección fueron —y son—: tierra, techo, trabajo, salud, educación, alimentación, independencia, libertad, democracia, justicia y paz.<sup>289</sup> El andar digno y rebelde del EZLN ha incorporado la realización del Diálogo de San Cristóbal, la Convención Nacional Democrática, dos consultas nacionales, diversos foros nacionales, los Encuentros Continental e Intercontinental por la Humanidad y contra el Neoliberalismo, la formación del Congreso Nacional Indígena, la Marcha del Color de la Tierra, etcétera. La base de todo este proceso, según Marcos, es el eje de la organización autónoma de los pueblos indios,

---

<sup>287</sup> Rhon Dávila, Francisco, “Estado y movimientos étnicos en Ecuador”, en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales y conflicto en América Latina*, Buenos Aires, Clacso, 2004, pp. 130-135.

<sup>288</sup> Coletti, Claudinei, “Avanços e impasses do MST e da luta pela terra no Brasil nos anos recentes”, en *Movimientos sociales...*, *op. cit.*, pp. 73-81. Según Theotonio Dos Santos: “La fuerza del MST no deriva tanto de la radicalidad de su demanda por la tierra sino de sus métodos de ocupación de la misma para forzar la reforma agraria y de sus métodos de gestión comunitaria de las tierras asentadas por ellos, así como su concepción socialista de una economía donde los campesinos pueden alcanzar su pleno desarrollo”, en Dos Santos, Theotonio y Mónica Bruckmann, “Los movimientos sociales en América Latina: un balance histórico”, en <http://www.clacso.org.ar>, p. 11.

<sup>289</sup> EZLN, “Primera Declaración de la Selva Lacandona”, en *EZLN, Documentos y comunicados*, tomo 1, Ediciones Era, México, 1994, p. 35.

que articula a los otros dos ejes: el de la palabra y el de las armas.<sup>290</sup> La alternativa societal zapatista es la de la autonomía, la autogestión de las comunidades indígenas, a través de las Juntas de Buen Gobierno de los Municipios Autónomos Zapatistas, establecidas en 2003.

A la vuelta del siglo, en Bolivia se vivieron transformaciones sociales fundamentales: la “guerra del agua” (2000), la “guerra del gas” (2003) y el triunfo electoral de Evo Morales (2005). En este país existe un proceso social complejo en el que han estado presentes movimientos sociales fundados en la democracia de base y agrupaciones políticas inmersas en la lucha electoral por la toma del poder.<sup>291</sup> El “Argentinazo” en contra de la crisis financiera de diciembre de 2001, incluyó formas de protesta como los cacerolazos, tomas de oficinas, lucha callejera, saqueos de supermercados y toma de bancos,<sup>292</sup> que expresaron la rebeldía de los grupos piqueteros, las asambleas barriales y de los trabajadores que recuperaron y ocuparon algunas fábricas.<sup>293</sup> Como se sabe, este movimiento derribó a tres presidentes al grito de “que se vayan todos”. En 2002, la movilización de miles de paraguayos, entre los que destacaron Los Sin Techo y los indígenas, lograron derrotar las leyes antiterroristas y de privatizaciones. En Perú, la coalición de diversas fuerzas populares, logró la suspensión de la privatización de la energía eléctrica.<sup>294</sup> Al triunfo político de Evo Morales, hay que agregar el de Hugo Chávez en Venezuela (1998), el de Luiz Inacio Lula da Silva en Brasil (2002), Kirchner en Argentina (2003), Tabaré Vázquez en Uruguay (2004), Daniel Ortega en Nicaragua (2006), Rafael Correa en Ecuador (2006), entre otros. En conjunto, en América Latina el proyecto neoliberal ha perdido influencia, por lo que reestructura sus fuerzas, especialmente las económicas y las mediáticas, para contraatacar a los gobiernos progresistas.<sup>295</sup>

---

<sup>290</sup> Véase Muñoz Ramírez, Gloria, *EZLN: 20 y 10, el fuego y la palabra*, La Jornada Ediciones, México, 2003, pp. 263-271.

<sup>291</sup> Raúl Zibechi desarrolla un análisis interesante sobre las insurrecciones en Bolivia en *Dispersar el poder*, La Casa del Mago, Buenos Aires, 2006, pp. 20-100. Consúltese Vargas Humberto, “Bolivia: un país de re-configuraciones por una cultura de pactos políticos y de conflictos”, en *Movimientos sociales...*, *op. cit.*, pp. 88-96.

<sup>292</sup> Iñigo Carrera Nicolás, “Argentina, diciembre de 2001: hito en el proceso de luchas populares”, en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales...*, *op. cit.*, pp. 210-214.

<sup>293</sup> Entre las ocupaciones más conocidas están: La Panificación Cinco, La Baskonia, Ingenio La Esperanza, Palmar, Roby, Brukman, Fricader y Zanón. Consúltese “Protesta social y representación en las provincias argentinas: Neuquén en la última década”, en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales...*, *op. cit.*, p. 239. Véase Rodríguez Gloria, “Empresas recuperadas: otra respuesta de trabajadores en situación de conflicto laboral”, en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales...*, *op. cit.*, pp. 224-226.

<sup>294</sup> Cockcroft, *op. cit.*, p. 6.

<sup>295</sup> Según Sader: “El destino del neoliberalismo en el subcontinente no está definido. Continúa siendo hegemónico, sea porque existen países que mantienen ortodoxamente el modelo, porque persiste

La lucha antineoliberal en América Latina incluye de manera contradictoria y compleja a dos tendencias políticas: la primera, sostiene la necesidad de construir organizaciones y/o partidos políticos que tomen el poder del Estado y desde este aparato de poder iniciar los cambios socioeconómicos, sin que éstos transformen al sistema capitalista; la segunda, es partidaria de construir nuevas formas de organización, de llevar a cabo formas de acción política diferentes a la “miseria de la política convencional” —como la llama Offe—,<sup>296</sup> que no aspira a tomar el poder del Estado y que se propone destruir el sistema capitalista. Entre estas dos tendencias hay, en ocasiones y según el país, vasos comunicantes pero, también, distancias, divergencias y rupturas.<sup>297</sup> Los puntos de mayor desencuentro son el que se refiere al objetivo de la lucha social y, desde luego, a las formas y los medios de agrupación. En efecto, y en lo que a las finalidades se refiere, los movimientos anticapitalistas son necesariamente antineoliberales, pero no todos los movimientos antineoliberales son anticapitalistas. Entre los que han logrado avances notables en la lucha contra el capitalismo y el neoliberalismo están, entre otros, el zapatismo y los Sin Tierra de Brasil. Los movimientos sociopolíticos de Chávez, Evo, Lula, por mencionar algunos ejemplos, han impulsado transformaciones importantes del neoliberalismo. Hay, desde luego, un desarrollo desigual de estas últimas experiencias: algunas emprendieron un ataque decidido al neoliberalismo y otras han establecido una especie de compromiso con algunas políticas neoliberales (Lula, por ejemplo). Adicionalmente, movimientos como los Sin Tierra, los zapatistas y algunas agrupaciones de las revueltas bolivianas, ponen el acento en una transformación desde la autonomía y la autoorganización de los sujetos sociales.<sup>298</sup> Los segundos, Chávez, Lula, etcétera, se inclinan por una transformación desde las instituciones del Estado, promoviendo, en ocasiones, un retorno al Estado de bienestar o a algunas de sus características.<sup>299</sup> Es decir, la alternativa al neoliberalismo la formulan desde una perspectiva enmarcada en el capitalismo y en el estatismo, presentándose como un progreso para sus sociedades, abatidas por la pobreza, el autoritarismo y la sumisión al imperio estadounidense.

---

preponderantemente, de una u otra forma, en varias de las principales naciones (Brasil, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Costa Rica) en un mundo dominado por el neoliberalismo”, Sader, Emir, “Las fases de la lucha antineoliberal”, en *La Jornada*, 7 de junio de 2008.

<sup>296</sup> Citado en Reichmann, *op. cit.*, p. 71.

<sup>297</sup> Véase Dos Santos, *op. cit.*, p. 18 y Zibechi, *op. cit.*, pp. 28 y 32.

<sup>298</sup> Al respecto, véase Zibechi, *op. cit.*, pp. 37, 38, 76 y 80.

<sup>299</sup> Holloway desarrolla una interesante reflexión crítica sobre esta tendencia antineoliberal en su “Prólogo. Chávez, Lula, Kirchner”, en *Keynesianismo...*, *op. cit.*, pp. 11-15.

A la barbarie del capitalismo informacional, que pone el conocimiento al servicio de la valorización del valor, que implementa el despojo de bienes comunes y públicos, que desmantela los derechos laborales más elementales, que depreda la naturaleza, que destruye los lazos fraternos y solidarios en favor del individualismo egoísta, que aterroriza al mundo con sus guerras, hay que anteponerle la utopía de un modo de vida nuevo, cualitativamente diferente: una sociedad sin opresión y sin explotación, en equilibrio con la naturaleza, descentralizada en unidades autónomas y federadas, sin discriminación, sin patriarcado y en donde se goce del cuerpo, de los deseos y de los afectos.<sup>300</sup>

---

<sup>300</sup> En este punto retomamos los objetivos de los nuevos movimientos sociales, que nos siguen pareciendo válidos. Véase Reitchamann, pp. 73-74.

### III. PRIVATIZACIÓN UNIVERSAL, 1980-2003

#### 3.1. INTRODUCCIÓN

En la edad de oro de la segunda posguerra, el sector público intervino de manera destacada en el impulso del crecimiento capitalista mundial. Esta participación se hizo en razón de los grandes costos de capital necesarios para invertir en obras de infraestructura, productivas y de la carrera armamentista, así como por el incremento de los riesgos y tiempos de la valorización en esos sectores. Específicamente, ramas como la minería, petróleo, telecomunicaciones, finanzas, transporte e industria pesada fueron consideradas como centrales para la estrategia de desarrollo, pues abastecían bienes y servicios fundamentales para otras industrias. El Estado buscó favorecer el desempeño económico a través de la eliminación de obstáculos en estas áreas cruciales, mejorando, por esta vía, la rentabilidad y operatividad en otros sectores. Para los ochenta, las empresas públicas participaban con 17% del PIB en África Subsahariana, en América Latina con 12%, en Asia (excluyendo a China, India y Myanmar) con un modesto 3% y en Europa del Este representaban 90%.<sup>301</sup> Esta situación comenzó a cambiar a raíz de la crisis capitalista de los setenta. La sobreacumulación de capital necesitó entonces nuevas áreas de inversión para sanear la decaída tasa de beneficios.

El proyecto neoliberal de privatización universal es una de las palancas fundamentales de la acumulación por despojo que el capitalismo implementó para superar su crisis y transferir, de esta forma, bienes públicos a propietarios particulares. En efecto, se trata de un proceso que integró a decenas de estados de todo el orbe: a las naciones capitalistas desarrolladas, a las denominadas en vías de desarrollo y a los países mal llamados socialistas. Este proyecto fue instrumentado, entre otros mecanismos, a través de los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM)<sup>302</sup> integrados en el denominado “Consenso

---

<sup>301</sup> Sader, Frank, *Privatization and Foreign Investment in the Developing World, 1988-92*, Banco Mundial, octubre de 1993, p. 5, en <http://www.worldbank.org>.

<sup>302</sup> Estos organismos financieros, mediante los programas de préstamos de ajuste estructural, condicionaban los financiamientos de desembolso rápido a los países en apuros económicos a la aplicación de los paquetes de reformas neoliberales. El desmantelamiento de las empresas estatales (venta, reestructuración, cierre), fue una pieza central de esos paquetes. Véase Babai, Don, “El Banco

de Washington”, constituido por la venta de empresas públicas, la desregulación general, el control del déficit público y de la inflación, la determinación de las tasas de interés por el mercado, la apertura comercial, el impulso a la inversión extranjera directa (IED) y la garantía de los derechos de propiedad.<sup>303</sup> Ahora bien, los objetivos de la privatización fueron: mejorar la productividad, aumentar la rentabilidad, bajar los costos, disminuir los gastos laborales y mejorar las finanzas públicas. Estas finalidades se articularon al propósito central de utilizar a la privatización como un elemento relevante para contrarrestar la crisis de sobreacumulación.

La mundialización del orden neoliberal se llevó a cabo a través del cambio institucional de la liberalización, las tasas de interés elevadas, los precios bajos y tendencialmente decrecientes de las materias primas.<sup>304</sup> Como se sabe, la liberalización integra cuatro elementos: liberalización comercial, liberalización de los flujos de capital, liberalización de las políticas de IED y la privatización. La primera facilitó la expansión del comercio y de la IED, así como una “demanda creciente por flujos de capital transfronterizos”, lo que indujo a la liberalización de los mercados financieros obligando a múltiples países a abrir sus cuentas de capital. Lo anterior, llevó, a su vez, a una “liberalización de políticas de la IED y a concursos de privatización”.<sup>305</sup> Este proceso, fue un factor importante que facilitó la constitución de las redes globales de producción que permiten el liderazgo de las nuevas transnacionales, como anotamos en el capítulo I. La privatización mundial de los activos públicos devino así en una pieza del rompecabezas global de la acumulación, que abrió espacios de valorización al creciente flujo de capitales y contribuyó a crear las redes globales de producción, así como facilitó la transferencia de recursos productivos del Estado a las transnacionales.

La dimensión global de la privatización expresa, también, la competencia interestatal por atraer flujos de capital a los espacios geográficos bajo su control. De acuerdo con Holloway, “cada Estado se ve forzado a hacer todo lo posible para retener o atraer al capital dentro de sus fronteras. Si no lo hace, su población sufrirá pobreza y ‘atraso’ y el propio Estado será considerado un fracaso”.<sup>306</sup> Con esta finalidad, crea las mejores condiciones para la valorización del valor, pues de “no hacerlo así, el capital se

---

Mundial y el FMI: ¿apoyo o rechazo al papel del Estado?”, en Vernon, Raymond (comp.), *La promesa de la privatización*, FCE, México, 1995, pp. 261-284.

<sup>303</sup> Véase Carney, Larry S., “Globalización ¿El legado final del socialismo?”, en Saxe-Fernández, John, (coord.), *Globalización: Crítica a un paradigma*, UNAM, México, 1999, pp. 173-176.

<sup>304</sup> Véase Duménil, “El imperialismo en la era neoliberal”, en <http://dialnet.unirioja.es/>, pp. 1-2.

<sup>305</sup> Dieter, “Redes globales de producción...”, *op. cit.*, p. 19.

<sup>306</sup> Holloway, *Keynesianismo...*, *op. cit.*, p. 12.

iría a otro lugar, a otros Estados”.<sup>307</sup> De tal suerte, existe una doble competencia: por un lado, los capitales luchan por los mejores espacios para su valorización y los Estados, a su vez, pugnan por atraer el mayor cúmulo de capital a sus espacios, siendo la privatización una oferta atractiva para esos capitales. Esto provoca que la privatización sea una política universal promovida por los Estados, y no sólo por los organismos financieros internacionales, con el propósito de que el capital se quede o establezca en su espacio nacional.

La privatización fue un fenómeno económico internacional, lo que no quiere decir que haya sido un proceso homogéneo. Como vimos en el capítulo II, ésta adoptó formas, características, tipologías, grados, tiempos, modos de proceder, mecanismos y métodos muy diferentes. Las anteriores peculiaridades están asociadas con la historia, la cultura y, sobre todo, las relaciones de poder entre los distintos grupos sociales, así como por la resistencia de los trabajadores, los campesinos y la población en general de cada país. En efecto, la privatización universal —como vemos al final del presente capítulo—, generó múltiples movimientos sociales que defendieron lo que el imaginario colectivo identificó como bienes comunes de los recursos naturales (agua, viento, ríos, playas, bosques), a las empresas públicas y a los derechos sociales frente al despojo de la apropiación capitalista y la mercantilización.

Ahora bien, la privatización mundial expresa el carácter isomorfo de los Estados, es decir, el hecho de que son “dominios de realización del capital en función de un solo y mismo mercado mundial”, de acuerdo con la caracterización de Deleuze.<sup>308</sup> No obstante, como bien advirtió el autor de *Mil Mesetas*, esto no significa homogeneidad. Más bien, existe una heterogeneidad de formas de Estado, aunque éstas tienen como sustrato común un mismo modo de producción. De igual manera, la privatización mundial no es homogénea, aunque esté concertada por una política global de los organismos financieros y se encuentre encaminada a fortalecer el modo de producción capitalista. Las formas de privatizar, sus consecuencias, los ganadores, las oposiciones, los efectos sociales, políticos e institucionales son múltiples y heterogéneos. Así, por ejemplo, la privatización implementada en las economías planificadas, ex socialistas, es

---

<sup>307</sup> *Ídem*. En el caso mexicano, por ejemplo, la privatización fue un incentivo muy importante para el regreso de los capitales que habían salido del país después de la nacionalización bancaria.

<sup>308</sup> Deleuze, *op. cit.*, p. 468. Holloway es de una opinión similar al advertir que cada Estado es “sólo una de las instituciones de la sociedad capitalista global”, como lo prueba su relación con los organismos financieros internacionales (FMI, OMC) y, fundamentalmente, “es el movimiento del capital lo que expresa y refuerza la integración de cada Estado al capitalismo global”. Holloway, *Keynesianismo...*, *op. cit.*, p. 12.

muy distinta a la desplegada en los países capitalistas. En los primeros, se trata de una compleja “transición sistémica” y de la creación de un nuevo “régimen de propiedad privada” que integra a un conjunto de redes de instituciones y relaciones sociales que “trascienden los aspectos meramente legales de la propiedad”;<sup>309</sup> en suma, la privatización en las economías planificadas no es un simple movimiento intrasistema en el cual los activos sólo cambian de manos. En las economías de mercado, el capital restringe al Estado de Bienestar y adquiere el capital productivo que éste administraba, se trata de un movimiento intrasistema. De igual forma, la privatización en las economías desarrolladas es diferente a la instrumentada en las naciones en vías de desarrollo, pues depende de su posición de poder en la economía mundial. Para las primeras, es una decisión de política interna tomada por las clases dominantes; en la mayoría de las subdesarrolladas, en cambio, es un proceso impuesto por los organismos financieros internacionales que implica desnacionalizar sus activos (es decir, una cesión de soberanía nacional), o bien un proceso pactado entre esas instituciones mundiales y las clases dominantes locales.<sup>310</sup> En suma, la privatización es una política neoliberal global, pero sus causas inmediatas así como sus efectos socioeconómicos y políticos son diversos y desiguales en cada país.

Las dos naciones, Inglaterra y Chile, que iniciaron la privatización universal son muestra de esta diversidad. En el primer país, el gobernante Partido Conservador de Margaret Thatcher instrumentó un amplio programa de privatizaciones. Los objetivos generales fueron incrementar los deficitarios ingresos estatales y reducir las necesidades de préstamos del sector público, someter a las empresas de este sector a una competencia más intensa, así como evitar las injerencias políticas en la conducción de las entidades públicas.<sup>311</sup> Un importante número de conocidas compañías públicas fueron transformadas en propiedad privada, entre ellas: British Petroleum, British Gas, British Telecom, British Airways, Jaguar, Roll Royce y Cable & Wireless. Se estima que el país obtuvo por las privatizaciones aproximadamente 65 billones de dólares

---

<sup>309</sup> Pla Julián, Isabel, “Transformaciones estructurales en la economía rusa: la privatización y la restricción presupuestaria en el contexto de la transición”, en Campos, Leticia (coord.), *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación: un debate inicial*, UNAM, México, 2002, p. 44.

<sup>310</sup> Starr, “El significado...”, *op. cit.*, p. 52. Nuestro autor agrega que en las sociedades subdesarrolladas, “dado que la propiedad del Estado originalmente surgió en un acto de afirmación nacional, la privatización parece consistir en ceder a la presión internacional. En ese sentido, la memoria nacional colorea el significado de privatización”.

<sup>311</sup> Aharoni, Yair, “El Reino Unido. La transformación de las actitudes”, en Vernon, *op. cit.*, p. 50.

(bdd), entre 1979 y 1992.<sup>312</sup> Algunos rasgos del modelo británico de privatización son: la venta de acciones de empresas al público, el establecimiento de la regulación por incentivos, la separación vertical de algunas industrias (en el sector eléctrico, por ejemplo), y la introducción de mercados de mayoreo.<sup>313</sup> La venta masiva de acciones de empresas públicas se convirtió en un recurso político que permitió a los conservadores mantenerse en el poder y compró la voluntad de amplias franjas de la sociedad británica en favor de las privatizaciones y del denominado “capitalismo del pueblo”.<sup>314</sup> El número de accionistas se triplicó (en 1979, había 8 millones de accionistas), sin embargo, el capital no dejó de estar altamente concentrado como lo demuestra el hecho que “aunque 99% de los empleados han comprado acciones en sus empresas ya privatizadas, su inversión ha representado entre 0.1% y 4.3% del capital total”.<sup>315</sup> La privatización fue una pieza importante del conjunto de reformas neoliberales que implementó el gobierno de la “Dama de Hierro” para aumentar la rentabilidad y la productividad, disminuir la inflación y reducir el tamaño del Estado, como expusimos en el capítulo II. Los gobiernos de John Major, compañero de partido de Thatcher, y de Tony Blair, del Partido Laborista, continuaron con la política privatizadora. Major impulsó la venta de las industrias carbonera y ferrocarrilera. Blair, por su parte, promovió la privatización de British Nuclear Fuels y la organización del control de la navegación aérea.<sup>316</sup>

Chile desarrolló uno de los programas de privatización más amplios en el mundo. El proceso inició después del golpe militar del general Augusto Pinochet y fue parte de la ofensiva económica en contra del depuesto gobierno socialista de Salvador Allende,<sup>317</sup> quien entre 1970 y 1973 nacionalizó cerca de 350 empresas y puso bajo control gubernamental 600 compañías, abarcando aproximadamente 50% del PIB. En los primeros dos años de la dictadura, cerca de 240 empresas fueron regresadas a sus dueños anteriores y entregó otras 110 empresas en los siguientes siete años. Durante

---

<sup>312</sup> Sader Frank, *op. cit.*, p. 7. Los ingresos, “nunca fueron muy grandes en comparación con el ingreso total del gobierno (un máximo de quizás 2-3 por ciento del total), pero eran ingresos marginales y tuvieron un efecto notorio en los gastos del gobierno, sobre todo en momentos de profunda recesión”. Steve, Thomas, “El proceso de privatización”, en Campos Aragón, Leticia, *El modelo británico en la industria eléctrica mexicana*, Siglo XXI Editores, México, 2003, p. 30.

<sup>313</sup> Steve, Thomas, “La privatización y el modelo británico”, en Campos, *op. cit.*, pp. 16-28.

<sup>314</sup> Véase Starr, *op. cit.*, p. 51.

<sup>315</sup> Aharoni, *op. cit.*, p. 60.

<sup>316</sup> Steve, *op. cit.*, p. 26.

<sup>317</sup> La política neoliberal implementada por los “muchachos de Chicago”, se completó con la desregulación y el tratamiento de *shock* que redujo la oferta monetaria mensual a la mitad. Véase Friedman, “El camino de...”, *op. cit.*, pp. 173-175. En este artículo, por cierto, el autor hace un interesante análisis comparativo entre el tratamiento de *shock* en Gran Bretaña y Chile.

este tiempo, únicamente 1 bdd fue recibido como ingreso porque en la mayoría de los casos fue una simple transferencia de activos. Asimismo, en 1985 vendió en partes 40 empresas importantes bajo control estatal, sumando un ingreso total de 1.4 bdd.<sup>318</sup> Con el advenimiento de los gobiernos de transición a la democracia la privatización continuó. En efecto, como afirma Maura de Val, “durante los gobiernos de la concertación, la práctica privatizadora prosiguió con nuevos bríos, estimulando la acumulación en conglomerados que ya habían encontrado su despegue en el régimen militar.”<sup>319</sup> El presidente Patricio Aylwin Azócar (1990-1994) realizó dos operaciones: traspasó 48% de las acciones de la empresa Zofri por 23.9 mdd y permitió la inversión privada en sanitaria Esval. Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000) incorporó capitales privados a importantes empresas públicas: vendió 51% de las acciones de El Abra Cooper Mine por 300 mdd a trasnacionales estadounidenses y canadienses; enajenó cuatro compañías (Fepasa Colbún, Línea Aérea Nacional y Essal) por 112 mdd; transfirió a manos privadas 30% de las acciones de la eléctrica Edelnor en 86.4 mdd, 95% de las acciones de Empramar en 4.5 mdd, 40% de Esval en 138 mdd y 42% de Emos en 959.6 mdd.<sup>320</sup> Lo mismo ocurrió con el gobierno “socialista” de Ricardo Lagos: traspasó a particulares más del 50% de la empresa sanitaria de la Región del Biobío (Essbio), privatizó la maestranza de la División de Talleres en 10 mdd y el complejo hidroeléctrico Pangal-Coya en 12 mdd, vendió 45% de Litigas a Repsol-YPF, así como concesionó a particulares diversos proyectos viales.<sup>321</sup> El complejo programa privatizador, iniciado por la *manu militari*, colocó a Chile entre los países privatizadores más importantes de las naciones en desarrollo.

## 3.2. PRIMERA ETAPA, 1980-1992

### 3.2.1. FASE PIONERA, 1980-1987

En este tiempo se llevaron a cabo 696 privatizaciones, de éstas 456 fueron vendidas por 64 países en desarrollo. África Subsahariana y América Latina y el Caribe, dos regiones

---

<sup>318</sup> Sader, *op. cit.*, p. 7.

<sup>319</sup> De Val, Maura, *La privatización en América Latina. ¿Reconquista financiera y económica de España?* Editorial Popular, Madrid, 2001, p. 160.

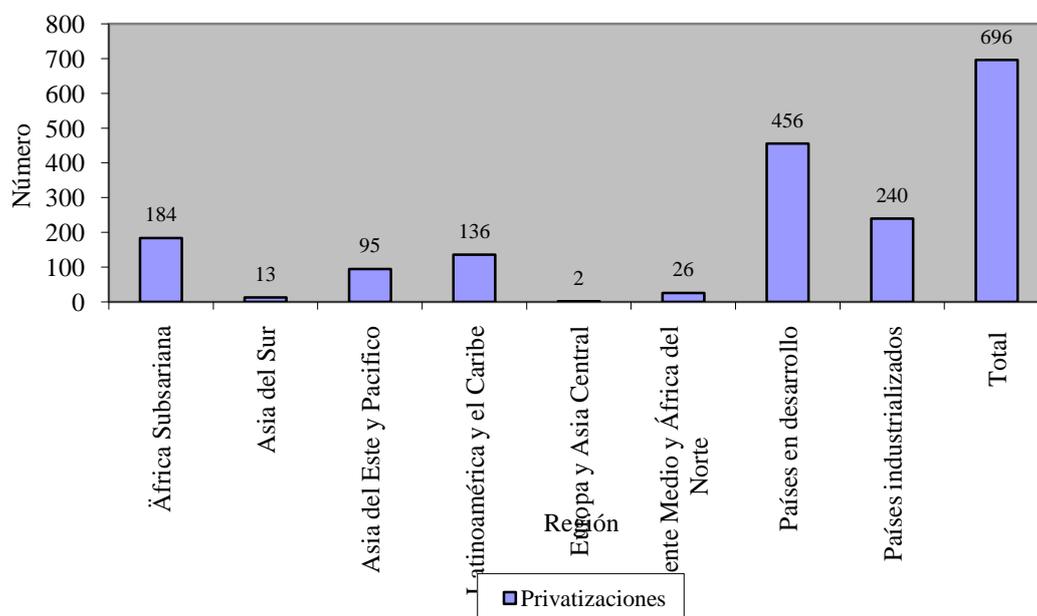
<sup>320</sup> De Val, pp. 161-165. La nueva etapa del proceso privatizador ocasionó que el Estado disminuyera su participación en la economía durante los noventa: en 1985 representaba el 25.7% del PIB, en 1993 apenas 12% y en 2000 no superaba 10%. *Ibid.*, p. 157.

<sup>321</sup> *Ibid.*, pp. 166-179.

con significativa intervención gubernamental en las actividades productivas, realizaron la privatización más importante (véase gráfica III. 1).<sup>322</sup> Los países vendedores más importantes en África Subsahariana fueron Guinea con 40 transacciones, seguida por Costa de Marfil con 36, Togo con 17 y Nigeria con 14. En América Latina, Chile realizó 40 transferencias, seguido por Jamaica con 34, Brasil con 29 y México con 10. Ahora bien, Europa y Asia Central prácticamente no participaron porque Europa del Este aún tenía una economía centralizada. En cambio, es destacada la contribución de la región de Asia del Este y el Pacífico con 95 ventas.<sup>323</sup>

**Gráfica III. 1**

**Privatización mundial, 1980-1987**



Fuente: Sader Frank, *Privatization... op.cit.*

La distribución sectorial de las privatizaciones en los países en desarrollo tuvo el siguiente desempeño: las empresas agrícolas dominaron con 100 transacciones, siguieron los servicios con 70 y las manufacturas con 55 (véase gráfica III. 2). Es interesante señalar que estos tres sectores participaron con 50% del total de las ventas,

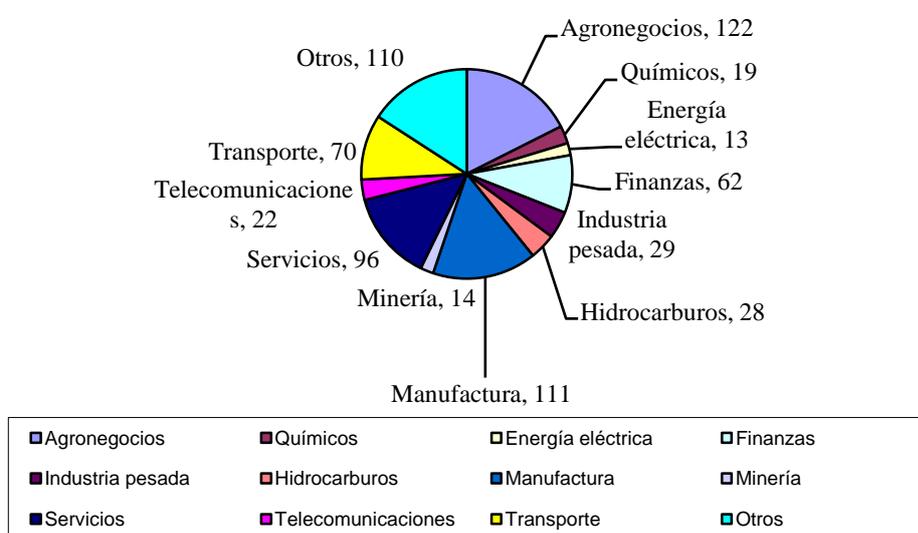
<sup>322</sup> África era una de las regiones más estables del denominado Tercer Mundo. Las empresas públicas representaban aproximadamente el 20% del PIB, mientras que en el resto de los países desarrollados y en vías de desarrollo el promedio fue de 10% del PIB. En la zona del sur del Sahara el promedio fue de 17.1% para 13 países, oscilando desde el 40% en Sudán y el 37.8% en Zambia, hasta el 6.8% en Liberia y el 7.3% en Botswana. Callaghy, Thomas, “África: ¿Política, realidad o ritual?”, en Vernon, *op cit.*, p. 191.

<sup>323</sup> Sader, *op. cit.*, p. 8.

mientras electricidad, finanzas, transporte e hidrocarburos únicamente representaron 21% del total, a pesar de que aportaban 90% del endeudamiento de las empresas gubernamentales. En cambio, en los países industrializados los sectores más importantes fueron: manufacturas con 56 ventas, transporte con 35, finanzas con 27, servicios con 26, agronegocios con 20, hidrocarburos con 16 y telecomunicaciones con 13.

**Gráfica III. 2**

**Privatización mundial por sector, 1980-1987**



Fuente: Sader, *op. cit.*

La gráfica anterior se refiere únicamente al número de privatizaciones, sin considerar el tamaño, la importancia y el valor de las mismas. Las empresas agrícolas, por ejemplo, incluyen empresas pequeñas con activos de bajo valor. En consecuencia, el impacto económico del número de empresas privatizadas se reduce al considerar su escala.

**3.2.2. SEGUNDO TIEMPO, 1988-1992**

El número de privatizaciones anuales en el mundo creció exponencialmente de 62 en 1988 a 480 en 1992, sumando un total de 1 100 transacciones, que generaron ingresos por aproximadamente 185 bdd (sin incluir las 11 043 entidades desincorporadas de la antigua Alemania del Este que obtuvieron 25 bdd, más 106 bdd adicionales en inversión comprometida, según Treu Handanstalt, agencia estatal de ese país, entre 1990 y 1992).

Ahora bien, los gobiernos de los países en desarrollo obtuvieron aproximadamente 62 bdd por la venta de 870 empresas. América Latina participó con 66% del proceso, Europa, incluida Europa del Este, representó 17%, y Asia Oriental 13%.<sup>324</sup> En estas regiones, la privatización creció significativamente, tanto en términos del número de transacciones como en el monto de los ingresos. En efecto, el número de ventas pasó de 26 en 1988 a 416 en 1992 y los ingresos ascendieron de 2.6 bdd a 23.2 bdd, advirtiéndose un crecimiento nominal de 73% anual.

La participación regional fue la siguiente: África Subsahariana llevó a cabo 76 transacciones en el periodo y obtuvo ingresos por 240 mdd, aportando únicamente 0.4% del total de ingresos (gráfica III. 3). Oriente Medio y África del Norte no tuvieron una actividad privatizadora, excepto Túnez que realizó algunas ventas. Asia Oriental y el Pacífico pasaron de cero ventas en 1988 a 20 en 1992, proporcionando un monto de 3.8 bdd; en total, sus ingresos sumaron 7.8 bdd. Asia del Sur realizó 69 privatizaciones en 1992, logrando un ingreso total en el periodo de 0.6 bdd; sus operaciones, como queda de manifiesto, fueron de poco valor y se concentraron en Pakistán y Sri Lanka.

Asimismo, Europa y Asia Central experimentaron el crecimiento más importante de las privatizaciones al realizar 373 transacciones, pero sólo generaron ingresos por 10.6 bdd (si se excluye a Portugal y Turquía, que no forman parte del grupo de países de Europa del Este, entonces las entidades enajenadas suman 294 y el monto 5.7 bdd). En 1992, por ejemplo, se desestatizaron 173 empresas públicas, obteniendo un ingreso de 4.3 bdd. El nuevo impulso fue resultado de las masivas privatizaciones en Europa del Este.

América Latina y el Caribe, por su parte, se mantuvieron como la zona líder al observar un incremento de sus ingresos en el periodo: privatizaron un total de 266 entidades obteniendo 40.9 bdd, proporcionando recursos a los deficitarios ingresos gubernamentales. En efecto, vendieron aproximadamente veinte empresas obteniendo 2.5 bdd en 1988; tres años después, el monto ascendió a 17.9 bdd enajenando cerca de 70 compañías. En cambio, en 1992 desincorporaron 127 empresas pero disminuyó el ingreso a 14.6 bdd.<sup>325</sup>

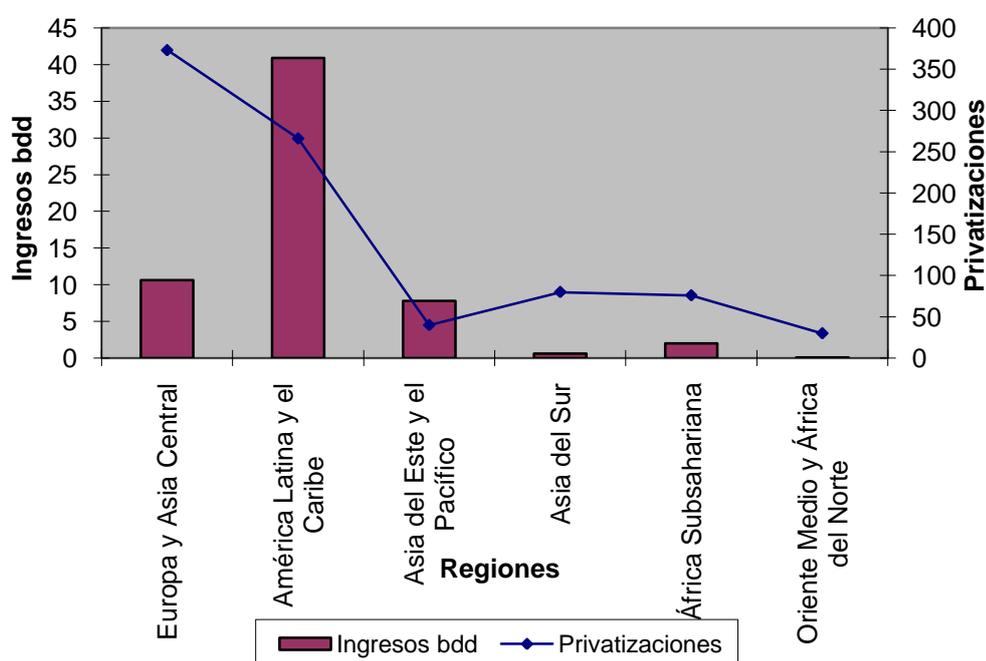
---

<sup>324</sup> *Ibid.*, p. 11.

<sup>325</sup> *Ibid.*, pp. 12-14.

Gráfica III.3

Privatización en el mundo en desarrollo, 1988-1992



Fuente: Sader, *op. cit.*

Como se observa, el valor de los activos vendidos en Europa y Asia Central fue menor en comparación con América Latina y el Caribe. No obstante, hay que tomar en cuenta que aquella región incluye a Europa del Este, por lo que en este caso el valor generado juega un papel secundario ante el esfuerzo por transformar la forma estatista de propiedad en propiedad privada capitalista. En este sentido, la privatización sirvió como un mecanismo propulsor del rápido proceso de transformación de las relaciones sociales de propiedad en beneficio de la expansión de la iniciativa privada, que resultó, incluso, negativo para el ingreso público.

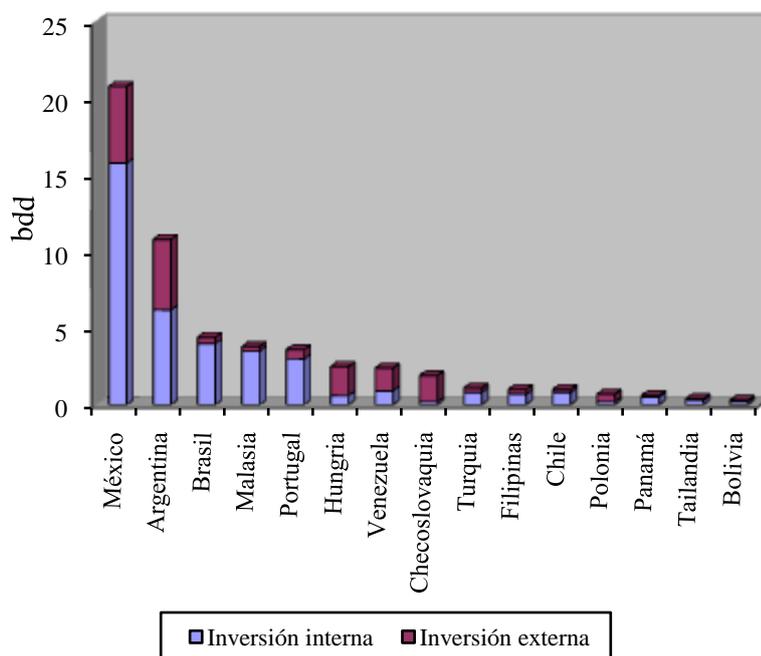
Ahora bien, los tres países vendedores más importantes del mundo en desarrollo fueron: México, Brasil y Argentina,<sup>326</sup> que concentraron 60% de los ingresos y realizaron 19% de las privatizaciones (III.4). En *términos de volumen de venta, México*

<sup>326</sup> En este país, la etapa corresponde al tránsito del gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989) y Carlos Menem (1989-1999). El primero inició las privatizaciones, pero fue Menem el que profundizó el proceso: vendió 400 empresas en tres años, concentró el control de la propiedad en un reducido número de grupos empresariales, facilitó la inversión de las multinacionales que colocaron 22 000 mdd entre 1990 y 1996, y ocasionó un incremento del desempleo del 6% al 18% en 1995. De Val, "Argentina", en *op. cit.*, pp. 91-106. Para un análisis macroeconómico de la privatización en esa nación, consúltese Aspiazú, Daniel y Eduardo Basualdo, "Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y los impactos estructurales", en Petras, James y Henry Veltmeyer (comp.), *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina*, Prometeo, Buenos Aires, 2004, pp. 55-112.

encabezó el proceso con un total de 21 bdd de ingresos y 5 bdd provenientes de IED. En Europa del Este, las tres naciones privatizadoras más destacadas fueron: Checoslovaquia, Hungría y Polonia, participando con 30% del total de las transacciones. Veamos el desempeño de los 15 países más relevantes en la privatización.

**Gráfica III.4**

**Los 15 países privatizadores más importantes del mundo en desarrollo, 1988-1992 (ingresos bdd)**



Fuente: Sader, *op. cit.*

Los países industrializados, por su parte, realizaron 250 privatizaciones generando un valor total de 123 bdd, entre 1988 y 1992. El ingreso promedio por transacción fue aproximadamente de 600 millones de dólares, comparado con 85 millones en los países en desarrollo. Asimismo, la privatización creció a menor ritmo, registrándose únicamente 67 transacciones en 1992. La razón obvia es que el número de entidades públicas es más pequeño en los países industrializados, sin embargo, el valor de los activos es significativamente mayor.<sup>327</sup> No obstante, ese año fue la primera ocasión en que el volumen de ventas de las economías en desarrollo fue mayor al

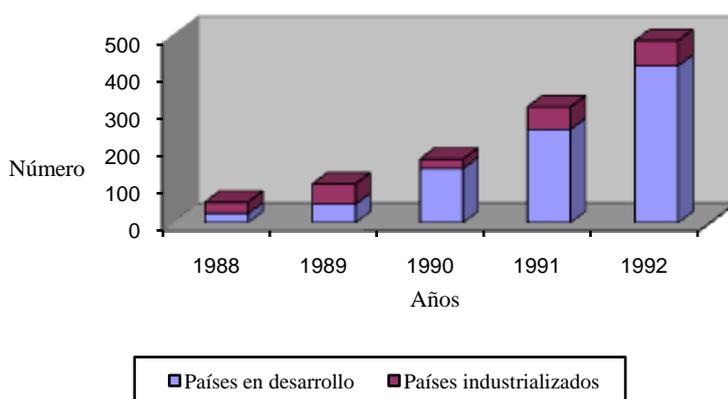
<sup>327</sup> Algunos ejemplos del alto valor de los activos públicos de los países industrializados son: la venta de 9.6% de Nippon Telegraph and Telephone por 22.8 bdd, aportando cerca de la mitad de los ingresos por privatizaciones en el mundo en 1988; Reino Unido enajenó British Telecommunications por 10 bdd, así como las cuatro mayores plantas de energía eléctrica por un valor adicional de 9 bdd, generando otro incremento significativo en sus ingresos en 1991. Sader, *op. cit.*, p. 11.

generado por los países industrializados, representando 23.2 bdd y 17.3 bdd respectivamente.

Inglaterra desempeñó una influencia importante en las privatizaciones del mundo industrializado: enajenó 62 entidades obteniendo un ingreso de 48 bdd durante el periodo; especial relevancia tuvieron las ventas en electricidad y agua, que proporcionaron aproximadamente 56% del total. Le siguió Canadá con 25 transacciones e ingresos por 5.7 bdd, Italia con 17 desincorporaciones por un monto de 6.6 bdd, Nueva Zelanda con 17 privatizaciones por una cantidad de 6.3 bdd y Australia con 15 transacciones por una suma de 6.2 bdd.<sup>328</sup> La gráfica III. 5 describe la distribución de la privatización mundial de acuerdo con el número de ventas.

**Gráfica III. 5**

**Privatización mundial, 1988-1992 (Número de ventas)**



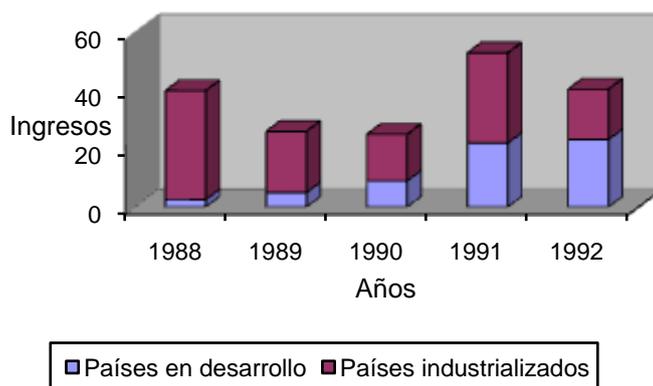
Fuente: Sader, *op. cit.*

Como señalamos anteriormente, el número de privatizaciones anuales se incrementó sustancialmente al pasar de 62 en 1988 a 480 en 1992. Asimismo, los países en desarrollo son los que tuvieron una participación más activa al transitar de 26 ventas a 416 en el mismo periodo. En contrapartida, los países industrializados observaron un crecimiento menor, pues participaron únicamente con 36 y 64 transacciones respectivamente. Sin embargo, al considerar el monto del ingreso (gráfica III. 6) la tendencia cambia.

**Gráfica III. 6**

<sup>328</sup> *Ibíd.*, pp. 11-12.

**Privatización mundial, 1988-1992 (Ingresos bdd)**



Fuente: Sader, *op. cit.*

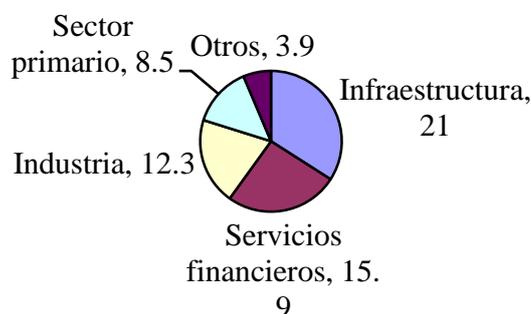
En efecto, los ingresos de los países en desarrollo fueron menores, a pesar de que privatizaron más empresas anualmente. Esto se debió, como ya se apuntó, a que las empresas de los países industrializados eran numéricamente menores, pero con un valor mayor. Lo anterior, se reflejó —como ya mencioné— en el precio promedio de una transacción: 600 mdd para una empresa de primer mundo y 85 mdd para una empresa de país en desarrollo. En 1988, el ingreso de las naciones en desarrollo fue de apenas 2.6 bdd y el de las industrializadas de 37.4 bdd. En los años subsiguientes la tendencia se mantiene, con excepción de 1992 cuando los ingresos fueron de 23.2 bdd y 17.3 bdd, siendo la primera ocasión en que los países en desarrollo obtenían ingresos superiores.

En términos de sectores económicos, las privatizaciones en infraestructura, que incluyen electricidad, transporte, agua y telecomunicaciones, son claramente dominantes al representar 34% del total de ingresos y 21 bdd (gráfica III. 7). La producción industrial, que integra producción química, industria pesada y manufactura, generó una quinta parte del total de los ingresos con un monto de 12.3 bdd. La venta de instituciones financieras creció durante el periodo, significando 26% de los recursos equivalentes a 15.9 bdd, resultado de la reprivatización de bancos nacionalizados en muchos países debido a crisis financieras. Finalmente, en el sector primario las desincorporaciones representaron 14% y fueron importantes en actividades vinculadas con el petróleo, seguidas por las transacciones en minería. La venta de agronegocios, por su parte, no fue insignificante pero sí pequeña por el valor de los activos.<sup>329</sup>

**Gráfica III.7**

<sup>329</sup> *Ibíd.*, p. 14.

**Privatización por sector en el mundo en desarrollo, 1988-1992**  
**(Ingresos totales: 61.6 bdd)**



Fuente: Sader, *op. cit.*

Latinoamérica y el Caribe representaron dos terceras partes de los ingresos por privatización en los países en desarrollo. La distribución sectorial en esta región es muy similar a la del resto del mundo. La desincorporación de telecomunicaciones fue muy importante en Argentina, México y Venezuela,<sup>330</sup> así como la venta de numerosas empresas de transporte. Específicamente, el gobierno argentino enajenó infraestructura por cerca de 14.5 bdd equivalente a 34 % del total. México, por su parte, desestatizó el sector bancario por un total de 12 bdd representando 30% del total de ingresos, durante 1991 y 1992. La privatización industrial obtuvo aproximadamente 10 bdd, destacando la venta de Brasil Usiminas por alrededor de 1.5 bdd en 1991. Los ingresos del sector primario resultaron de las ventas de petróleo y gas en Brasil y en Argentina, así como de Mexicana de Cobre por cerca de 1.4 bdd en 1988.<sup>331</sup>

Igualmente, en Asia Oriental y el Pacífico la privatización de infraestructura fue la más importante al representar aproximadamente cuatro quintas partes del total e

<sup>330</sup> La crisis económica de mediados de los ochenta, la caída de los precios del petróleo y el aumento de la deuda externa obligó al gobierno venezolano a privatizar sus entidades. En esta primera etapa, vendió la mayoría de sus activos en infraestructura, compañías productoras de hierro, empresas turísticas y los puertos y astilleros. En los noventa, la privatización se profundizó y, nuevamente, la crisis de 1996 impulsó los procesos de venta, entre otros: la Compañía Nacional Telefónica Venezolana (CANTV), compañías eléctricas (Enelbar y Enerven-Enelco), la Casa de Máquinas, el Sistema Eléctrico de Monogas, los bancos Consolidado, de Tequendama y el Latino. Para 1998, prácticamente, todos los activos estatales estaban privatizados. Ese año, como se sabe, arribó al poder Hugo Chávez y las tendencias neoliberales sufrieron un revés comenzando un proceso de renacionalizaciones y adquisición de bienes, sobre todo a partir de 2007. De Val, "Venezuela", *op. cit.*, pp. 275-285. Consúltese Kelly de Escobar, Janet, "Venezuela: la introducción del mercado", en Vernon, *op. cit.*, pp. 65-99.

<sup>331</sup> Sader, *op. cit.*, p. 15.

ingresos por 7.8 bdd. Los proyectos más relevantes fueron la venta de energía eléctrica en Corea del Sur por 2.1 bdd y de telecomunicaciones en Malasia por 3.9 bdd.

Asia del Sur, por su parte, sólo vendió activos por 600 mdd que constituyeron 7% del total de ingresos de Asia. En términos del número de transacciones, los programas significativos se desarrollaron en Pakistán, Sri Lanka y, en menor medida, en India. La venta de empresas manufactureras representó aproximadamente la mitad de los ingresos, mientras que el sector primario representó una cuarta parte de los mismos.

La composición sectorial de las privatizaciones en Europa del Este y Asia Central fue significativamente diferente respecto a otras regiones. La venta de infraestructura fue marginal, representando sólo el 3% del total de ingresos. La industria, con cerca del 54% del total, fue el sector más importante. Europa del Este participó con cerca de 150 transacciones en las ramas de producción química, industria pesada y manufacturera. Adicionalmente, Turquía vendió su industria cementera, generando 60% del total de los ingresos.

África Subsahariana (excluyendo Sudáfrica) obtuvo ingresos relativamente bajos de aproximadamente 250 mdd. Las privatizaciones en la industria y los servicios fueron las más importantes, participando con 44% del total del valor; en contrapartida, prácticamente no hubo ventas de infraestructura. Finalmente, la región de África del Norte y Oriente Medio obtuvo ingresos de 100 mdd. En esta área fue importante la desincorporación de empresas instrumentada por el gobierno tunecino. Dos terceras partes del total fueron generados por la venta de un importante complejo hotelero y otro 30% por la enajenación de varias manufacturas de menor valor.<sup>332</sup>

### **3.2.3. PRIVATIZACIÓN E INVERSIÓN EXTERNA**

Los capitalistas extranjeros participaron en las privatizaciones a través de la inversión directa y/o de portafolio. En el primer caso, adquirieron el porcentaje de acciones suficientes que les permitió obtener una influencia sustancial en las operaciones de las compañías de su interés. En el segundo, se dedicaron a la inversión financiera. Este tipo de inversión tuvo menor importancia, pues los capitales externos prefirieron la IED.

Los inversionistas extranjeros participaron en 8 operaciones en 1988 y en 200 en 1992. El total de intervenciones sumaron 392, con un desembolso de 18.5 bdd, lo que

---

<sup>332</sup> *Ibíd.*, pp. 15-16

significó aproximadamente 10% del valor total de las privatizaciones mundiales y 30% de las ventas de los países en desarrollo. Por esta razón, los programas de privatización fueron generalmente admitidos como una causa del renovado acceso al mercado internacional de capitales, así como un incentivo a la creciente inversión foránea en los países en desarrollo.

Los países de Europa del Este fueron especialmente dependientes de la inversión extranjera, que aportó 5.3 bdd por la desincorporación de 194 empresas, aproximadamente 90% del total de ingresos generados. Latinoamérica fue otra de las regiones más atractivas e importantes para la inversión extranjera, que proporcionó más de 25% de los ingresos totales de las privatizaciones durante el periodo. Asimismo, en 1988 recibió aproximadamente 64% del capital externo dedicado a la privatización en el mundo en desarrollo. En 1991, el año más importante, absorbió 6.8 bdd por las ventas en telecomunicaciones en Argentina, México y Venezuela. En Asia oriental la inversión externa no fue particularmente relevante al intervenir en 18 proyectos, proporcionando sólo 0.7 bdd, no más de 8% del total de ingresos generados. Asia del Sur obtuvo 52 mdd de inversión foránea destinada a 17 transacciones. En África Subsahariana la inversión extranjera intervino con una cantidad marginal de 100 mdd en 21 privatizaciones; a pesar de ello, representó 37% del total de ingresos. En África del Norte y Oriente Medio la participación extranjera fue escasa, registró cuatro transacciones en cinco años: el capital francés invirtió 27 mdd en la compra de hoteles e inversionistas suizos desembolsaron 19.2 mdd en 1992.<sup>333</sup>

Ahora bien, la IED fue el vehículo preferido por los inversionistas para intervenir en las privatizaciones, especialmente en pequeñas y medianas operaciones. La IED participó en 371 transacciones con un monto de 14.5 bdd, entre 1988 y 1992. En efecto, la desincorporación de entidades públicas fue una razón subyacente del rápido aumento de la IED, pues absorbió aproximadamente 11% del total de la IED colocada en el mundo en desarrollo. Asimismo, cada dólar de ingreso por las privatizaciones generó 38 centavos adicionales de nueva IED.<sup>334</sup>

Latinoamérica obtuvo 16% del total de la IED destinada a las privatizaciones en los países en desarrollo, entre 1988 y 1992. De ese total, las desincorporaciones en Argentina y Venezuela representaron 36% y 41% de la IED, respectivamente. México, por su parte, a pesar de ser un importante privatizador de la región sólo absorbió 5%,

---

<sup>333</sup> *Ibid.*, pp. 18-19

<sup>334</sup> *Ibid.*, p. 2.

entre otras cosas, porque las ventas bancaria y telefónica pusieron límites a la participación externa.<sup>335</sup> En Europa y Asia Central las privatizaciones absorbieron 32% de la IED, reflejando la importancia del capital externo para llevar a cabo la transformación económica de Europa del Este. Cálculos aproximados estiman que algunos países de Europa del Este recibieron aproximadamente 85% de IED destinada exclusivamente a la compra de empresas estatales. Finalmente, en Asia Oriental, Asia del Sur, África Subsahariana, África del Norte y Oriente Medio, las privatizaciones contribuyeron marginalmente en la atracción de IED.<sup>336</sup>

La inversión en valores de portafolio utilizó fundamentalmente los instrumentos American Depositary Receipts (ADR) y Global Depositary Receipts (GDR). En general, se realizaron 21 transacciones por un total de 4 bdd, entre 1988 y 1992. De este monto, 8.5% fueron ingresos por la privatización de empresas de los países en desarrollo y otro 28% estuvo asociado a ese proceso.

Los instrumentos ADR y GDR fueron manejados en la privatización de compañías de telecomunicaciones latinoamericanas. Inicialmente, Chile ofreció en la Bolsa de Nueva York 98 mdd en instrumentos, con la finalidad de vender una parte de Teléfonos de Chile. Argentina, al desincorporar Telefónica Argentina, ofertó un valor nominal de 364 mdd en GDR; realizó un nuevo ofrecimiento de 270.3 mdd en ADR y GDR para vender 30% de Telecom Argentina, en marzo de 1992. México recurrió a ADR cuando privatizó 15% de acciones L de Telmex en 2.4 bdd, en mayo de 1991. Un año después, esta compañía ofertó 1.2 bdd en ADR. Adicionalmente, México utilizó GDR por 638 mdd en la venta de Bancomer, en 1991. Venezuela utilizó GDR por un valor de 110.5 mdd en la privatización de Siderúrgica Venezolana, en 1992. En Asia, China ofertó títulos “B” de 11 compañías generando aproximadamente 280 mdd de inversión externa. A pesar de que la burocracia gubernamental no utilizaba en esa época el término privatización,

---

<sup>335</sup> La IED tuvo una participación desigual en los países de América Latina. Entre 1990 y 1995, del total de ingresos por la venta de empresas públicas, la participación externa representó 28.7% en México y 14.5% en Brasil. En cambio, en Argentina casi alcanzó el 50%, en Chile representó un poco más de 50%, en Venezuela más del 60%, en Perú el 80% y en Bolivia más del 90%. Vidal, Gregorio, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, Anthropos, Barcelona, 2001, pp. 128-129

<sup>336</sup> *Ibid.*, p. 21. África captó poca inversión foránea a causa de la inestable situación política, en las inversiones y en las operaciones comerciales, así como por “la creciente marginación de la región frente al resto de la economía mundial, [que] no estimulan el interés de los extranjeros en nuevas y grandes inversiones, fuera de unos cuantos sectores estratégicos como el petróleo”. Callaghy, *op. cit.*, p. 194.

la operación financiera anterior es, en realidad, una transferencia de una parte de los activos del sector público al privado.<sup>337</sup>

### 3.3. SEGUNDA ETAPA, 1990-2003

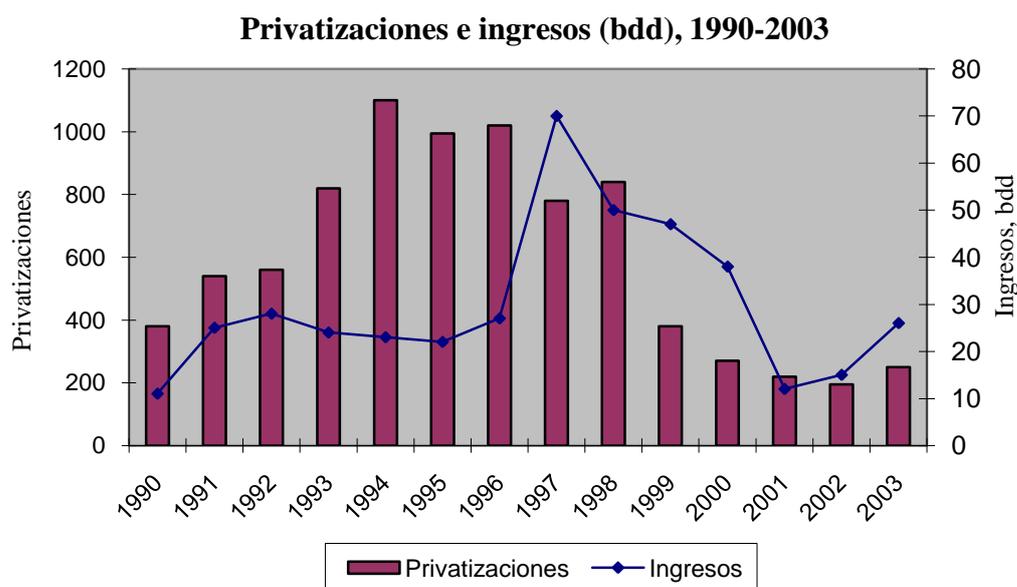
En esta fase, 120 países en vías de desarrollo llevaron a cabo 7 860 privatizaciones generando un promedio anual de 40 bdd, equivalentes a 0.5% del total del PIB del mundo en desarrollo, entre 1990 y 2003. A mediados de los noventa, las ventas aportaban entre 20 o 30 bdd anualmente; alcanzaron su punto máximo al representar 70 bdd al año en 1997 (gráfica III. 8). Posteriormente, hubo un estancamiento por las crisis argentina, asiática (1997) y rusa (1998). La actividad privatizadora se reactivó en 2001 y sus ingresos alcanzaron el nivel de 1990. A partir de 2002 experimentó un nuevo auge, similar al del periodo previo a 1997. Este aumento resultó de las ventas en infraestructura y energía (petróleo y gas) en algunos países de América Latina (Argentina, Brasil y México), Kazajstán, Rusia y China. Esta última, enajenó la energía eléctrica, los servicios bancarios y parte de China Telecom. República Checa vendió parcialmente Transgas, Eslovaquia desincorporó una parte de la compañía de electricidad, India ofreció sus telecomunicaciones, Pakistán privatizó la banca y Arabia Saudita las telecomunicaciones.<sup>338</sup>

---

<sup>337</sup> *Ibid.*, p. 20. Desde 1978, la burocracia china decidió iniciar la apertura y la reforma económica. A mediados de los ochenta, inició la reforma de las empresas estatales con la finalidad de agregar mecanismos modernos de mercado y administración a la economía. Posteriormente (1993), en un segundo momento, introdujo el concepto de “socialismo de mercado” que profundizó las reformas. En realidad, este concepto es un eufemismo que no logra encubrir el restablecimiento del capitalismo bárbaro en ese país. Una tercera etapa, según Navarrete, inició en 2006 con la propuesta de la Asamblea Popular Nacional de transformar aspectos esenciales del modelo de desarrollo para consolidar a esa nación como una potencia global. Las reformas del último cuarto de siglo han convertido a China en una de las economías más grandes y prósperas del mundo. Una pieza central de estas modificaciones es la importante privatización de sus empresas y de su sistema financiero. No obstante, el Sexto Congreso Nacional del Partido Comunista Chino (2002) decidió que “la privatización completa de las empresas no era deseable en el corto plazo y el Estado se mantendría activo, aunque no dominante, en algunos sectores y empresas”. Navarrete, Jorge Eduardo, *China: la tercera inflexión. Del crecimiento acelerado al desarrollo sustentable*, UNAM, México, 2007, pp. 11-12 y 172-173.

<sup>338</sup> Sunita Kikeri, Aishetu Fatima Kolo, *Privatization: Trends and Recent Developments*, Banco Mundial, noviembre de 2005, pp. 4-5, en <http://www.worldbank.org>.

Gráfica III.8



Fuente: Sunita Kikeri, *Privatizacion... op. cit.*

El valor de las ventas se incrementó con el tiempo y por la privatización de grandes compañías; así, el ingreso promedio de la venta de las diez compañías más relevantes pasó de representar 16% del valor total del proceso en libros, entre 1990 y 1999, a 40% entre 2000 y 2003. En el primer periodo, fue dominante la enajenación de pequeñas y medianas empresas, con un valor promedio de 30 mdd; en el segundo, dominaron las grandes firmas incrementándose el promedio de las transacciones a 96 mdd. Igualmente, cambió la región dominante: las ventas se concentraron en América Latina y el Caribe, en el primer tiempo, y en Europa y Asia Central después de 2000, en donde ocurrió inicialmente una masiva transferencia de empresas pequeñas al sector privado.

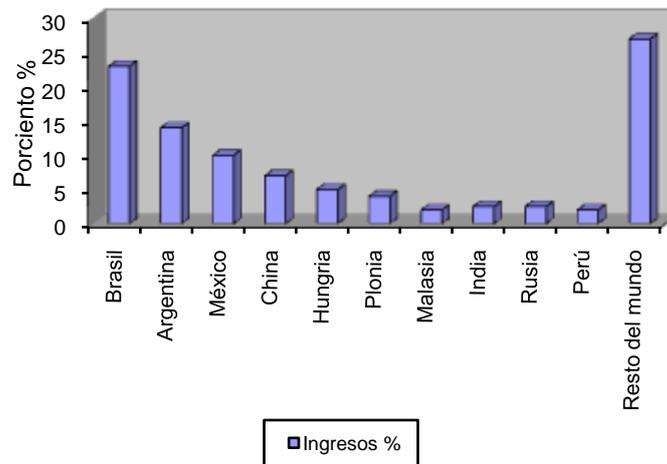
Ahora bien, a pesar de que 120 países privatizaron sus empresas públicas, las transacciones se concentraron en un puñado de naciones: dos terceras partes de los procesos fueron generados por 10 países, que representan únicamente 8% de toda la muestra. Asimismo, la mitad de las ventas fue proporcionada únicamente por los cinco países más importantes. El grupo de los diez países más relevantes cambió en el transcurso del tiempo: Brasil, Argentina y México dominaron la década de los noventa (gráfica III. 9), al aportar aproximadamente 50% de todos los procesos.<sup>339</sup> Argentina y México desaparecieron de la lista en los años recientes, debido a que están muy cerca de

<sup>339</sup> De acuerdo con Vidal, estos tres países representaron 82.1% de los ingresos por privatizaciones en América Latina entre 1990 y 1998. Vidal, *op. cit.*, p. 126.

completar su agenda privatizadora. No obstante, Brasil persistió y junto con China, Polonia y República Checa, aportaron aproximadamente 60% de los procesos entre 2000 y 2003 (gráfica III. 10). En las dos etapas, cinco países destacaron de manera constante: Brasil, China, India, Polonia y Rusia, representando aproximadamente 42% del total del proceso privatizador entre 1990 y 2003.<sup>340</sup>

**Gráfica III. 9**

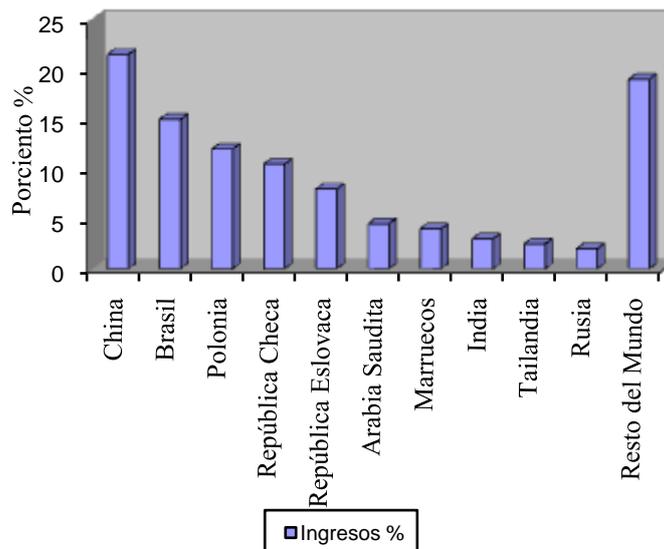
**Los 10 países más importantes en la generación de ingresos, 1990-1999**



Fuente: Sunita, *op. cit.*

**Gráfica III.10**

**Los 10 países más importantes en la generación de ingresos, 2000-2003**



Fuente: Sunita, *op. cit.*

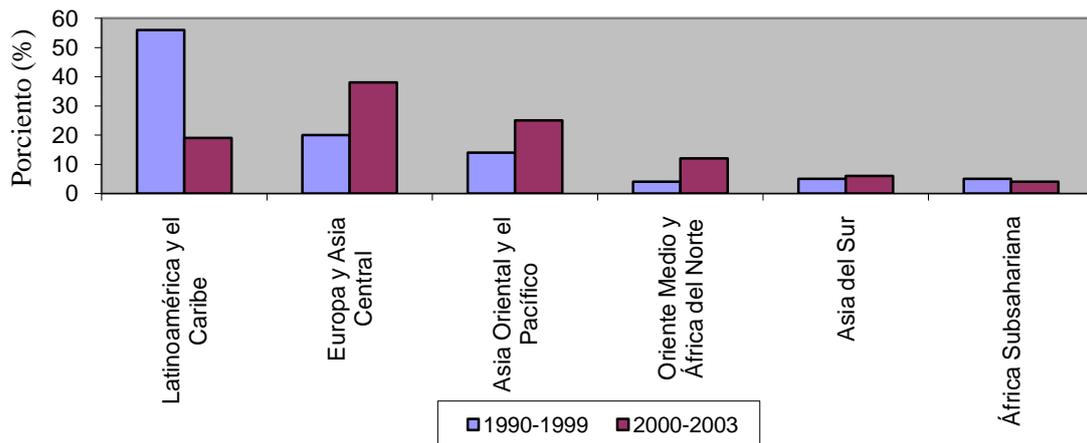
<sup>340</sup> Sunita, *op. cit.*, p 7.

### 3.3.1. TENDENCIAS REGIONALES

En efecto, los países y las regiones cambian su participación a través del tiempo: la participación regional de América Latina y el Caribe declinó al pasar de cerca de 60%, entre 1990 y 1999, a 20%, entre 2000 y 2003 (gráfica III. 11); en contrapartida, la de Europa y Asia Central creció de 20% a 40% en los mismos periodos; igualmente, Asia Oriental y el Pacífico pasó de 15% a 25%; Oriente Medio y África del Norte ascendió de 5% a 10%; finalmente, Asia del Sur y África Subsahariana se mantuvieron prácticamente en el mismo nivel .

**Gráfica III. 11**

**Participación regional en los ingresos de la privatización, 1990-1999 y 2000-2003**

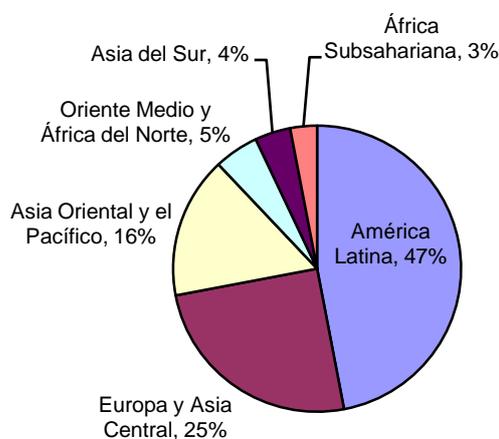


Fuente: Sunita, *op. cit.*

Ahora bien, en promedio, la región de América Latina y el Caribe dominó el periodo con 47% del total (gráfica III. 12), seguida de Europa y Asia Central con 25%, Asia Oriental y el Pacífico con 16%, Oriente Medio y África del Norte con 5%, Asia del Sur con 4% y, por último, África Subsahariana con 3%.

**Grafica III. 12**

## Participación regional en los ingresos de la privatización, 1990-2003



Fuente: Sunita, *op. cit.*

América Latina es la zona que más contribuyó al proceso privatizador de los países en vías de desarrollo al vender 1 300 empresas por un valor de 195 billones de dólares, representando 47% del total en el periodo. Sin embargo, su participación decreció sustancialmente: pasó de aportar aproximadamente 60% en los noventa a menos del 20% entre 2000 y 2003, en este último año disminuyó drásticamente a sólo 2%. La reducción se atribuye a la menor actividad privatizadora en Argentina y México, quienes prácticamente no tienen más empresas públicas que vender y enfrentan una oposición política relevante en este aspecto. Brasil, por su parte, contribuyó con más de 80% del proceso regional en los noventa y mantuvo su actividad después de 2000.<sup>341</sup> Este año llevó a cabo importantes ventas en electricidad (Compañía de Electricidad de Pernambuco [CELPE]), energía (Petróleo Brasileño [Petrobras]) y banca (Banco del

<sup>341</sup> El proceso privatizador en Brasil inició en la década de los ochenta, pero fue en los noventa cuando se profundizó: los ingresos por las privatizaciones ascendieron a 64 400 mdd, entre 1991 y 1998. Entre las ventas más relevantes están Telebras por un monto de 19 180 mdd (una de las mayores privatizaciones del capitalismo, según el presidente Cardoso), la compañía minera Vale do Río Doce colocada en 3 600 mdd, la concesión de telefonía celular en la zona de São Paulo por 2 300 mdd a la estadounidense Bell South (considerada una de las mayores ventas en telecomunicaciones en Latinoamérica). Las privatizaciones han abarcado los sectores eléctrico, petrolero, financiero, ferrocarrilero, puertos, telecomunicaciones y minero. Entre 1994 y 1998, la inversión extranjera se incrementó casi en nueve veces. En igual sentido, la participación del capital foráneo en el patrimonio de las empresas pasó de 65 900 mdd a 129 400 mdd, en el mismo periodo. De Val, "Brasil", *op. cit.*, pp. 127-149. Para el periodo de los ochenta, véase Kapstein, Ethan, "Brasil: continuación de la dominación del Estado", en Vernon, *op. cit.*, pp. 131-156.

Estado de Sao Paulo [Banespa]), aportando 85% del proceso regional y convirtiéndose en el segundo país privatizador más importante entre los países en desarrollo.<sup>342</sup> La actividad privatizadora de la región se concentró en los sectores de telecomunicaciones (65%) y energía (20%).<sup>343</sup> Ahora bien, los ingresos originados por la privatización como porcentaje del PIB fueron importantes entre 1990 y 2000: en Paraguay significaron 16%, en Bolivia 12%, en Argentina 11%, en Brasil 9.5%, en Venezuela 7.8%, en México 7.5%, en Chile 4% y en Colombia 2.5%.<sup>344</sup>

Europa y Asia Central vendieron 4 620 compañías por un monto de 101 bdd, equivalente a 25% del total. A mediados de los noventa, las participaciones de Hungría y Rusia fueron significativas. El proceso se concentró en ventas de pequeña escala en sectores como energía, petróleo y distribución de gas, entre otros. En efecto, 10 de cada 100 empresas fueron vendidas en pequeña escala, a crédito, y a los directores y empleados (que tampoco fueron transacciones al contado). No obstante, estas formas adoptadas por la privatización alteraron la estructura económica de la ex Unión Soviética. En Rusia, aproximadamente 15 000 empresas fueron desestatizadas utilizando esos métodos.<sup>345</sup>

Ahora bien, en la segunda parte del periodo (1995-2003), la venta se concentró en sectores de infraestructura: telecomunicaciones y energía, que correspondieron a las dos terceras partes, comparado con el 50% del periodo anterior. Asimismo, la desincorporación bancaria incrementó su importancia a 10% en la región en 2000, siendo los países más atractivos: Albania, Bulgaria, República Checa, Rusia y Eslovenia. La región aumentó su participación por la creciente privatización de nuevos

---

<sup>342</sup> Sunita, *op. cit.*, p. 8.

<sup>343</sup> *Ibíd.*, p. 9.

<sup>344</sup> Chong, Alberto y Florencio López de Silanes, *The Truth about Privatization in Latin America*, Banco Interamericano de Desarrollo, 2003, p. 61, en <http://www.worldbank.org>. De acuerdo con datos de la OCDE citados por Rodríguez: “En dos décadas de privatización, 1982-2002, se privatizaron empresas en el mundo por un total de un trillón (billón) de dólares, de los cuales 80 por ciento correspondió a países de la OCDE; en términos relativos el gobierno de Italia recibió recursos, por la privatización, del 10 por ciento de su PIB, Francia el seis por ciento, Reino Unido el cuatro por ciento, Canadá el 2.5 por ciento, Japón el uno por ciento, Estados Unidos menos del uno por ciento”. Véase Rodríguez, *op. cit.*, p. 72.

<sup>345</sup> De acuerdo con Pla, la “transición sistémica” en Rusia comenzó en 1992 y la privatización fue una pieza central de la misma. “Aunque efectivamente el proceso de privatización ha resultado exitoso, puesto que según las estadísticas oficiales los programas de privatización aplicados en la Federación Rusa han eliminado el monopolio estatal de la propiedad [...], la estructura de gobierno corporativo apenas ha cambiado. Así, la propiedad de las empresas se ha mantenido en manos de los agentes internos —los colectivos de trabajadores— de las mismas. Sin embargo, la propiedad no se distribuye de forma homogénea entre estos trabajadores sino que, por el contrario, tiende a concentrarse de manera significativa en manos de los directores de las propias empresas”. Pla, *op. cit.*, p. 48.

sectores, concentrándose principalmente en tres países: Polonia, República Checa y Eslovenia, con una contribución aproximada de 70% en la región.<sup>346</sup>

Asia Oriental y el Pacífico privatizaron 420 compañías obteniendo un ingreso de 66 bdd, correspondiente a 16 % del total. La región incrementó su participación a través del tiempo y casi la duplicó entre 2000 y 2003, respecto a la década de los noventa; sólo un país —China— participó con el 90% de los procesos regionales en los últimos cuatro años, comparado con el 50% de los noventa, cuando Malasia e Indonesia hicieron su mayor contribución (con ventas en transporte, electricidad, energía y telecomunicaciones). China privatizó recientemente algunas partes de los sectores de telecomunicaciones y energía, encabezando la obtención de recursos públicos de los países en vías de desarrollo después de 2000.<sup>347</sup>

Oriente Medio y África del Norte obtuvieron 19 billones por la venta de 310 empresas, correspondientes a 5% del ingreso total del proceso. En los noventa la actividad se concentró en dos países: Egipto (con el 50% del proceso regional) y Marruecos. En este país las privatizaciones fueron diversificadas e incluyeron ventas de petróleo y banca. En 2000, Maroc Telecom fue la primera empresa de telecomunicaciones privatizada de la región, obteniendo 1.4 billones de dólares. Esta operación estuvo acompañada con la venta parcial de Jordan Telecom por 508 mdd y la venta parcial de Saudi Telecom por 4.1 bdd en 2004, haciendo del sector de telecomunicaciones uno de los generadores más importantes de ingresos públicos, representando cerca del 65% del proceso para 2000, comparado con el 1% en los noventa. Otras ventas importantes en la región fueron: Morocco's Regie de Tabac por 1.6 billones en 2000, así como compañías químicas y de cemento en Egipto<sup>348</sup>.

Asia del Sur vendió 400 empresas por la cantidad de 15 bdd, representando 4% del total del proceso. India y Pakistán participaron con 75% y 15% del proceso regional, respectivamente. Los ingresos de India fueron generados por ventas pequeñas en la banca, petróleo, gas, manufacturas, así como en telecomunicaciones en 2002. Pakistán

---

<sup>346</sup> Sunita, *op. cit.*, pp. 9-10.

<sup>347</sup> La venta de las compañías chinas se lleva a cabo mediante la diversificación de la propiedad utilizando la “corporativización, o privatización parcial, hacia accionistas co-propietarios locales (incluidos los gobiernos locales) y extranjeros”. En el caso de la banca, los inversionistas extranjeros participan a través “colocaciones directas o estratégicas de capital de compañías extranjeras o por medio de Ofertas Públicas Iniciales (OPI), en las que se llevan cierta proporción de acciones del banco de que se trate a la bolsa y se subastan entre inversionistas”. Desde 2005, se han realizado ofertas públicas de el Banco de Comunicaciones por un valor de 1.6 mmd, el Banco Mercantil de China por un valor de 2.6 mmd, el Banco de Construcción de China por un valor de 8 mmd, y el Banco de China por un valor de 11.2 mmd. Navarrete, *op. cit.*, pp. 172, 182-183.

<sup>348</sup> Sunita, *op. cit.*, pp. 11-12.

desincorporó empresas de los sectores de telecomunicaciones, banca y manufacturas. Sri Lanka participó en el programa, pero su colaboración en los ingresos regionales fue pequeño, atendiendo al tamaño de su economía.

África Subsahariana realizó 960 ventas con ingresos de 11 bdd, equivalentes a 3% del proceso. Considerando el número de empresas privatizadas ocupó el tercer lugar, después de Europa del Este y Latinoamérica, pero en términos de valor fue 70% más pequeña. A pesar de que 37 países se comprometieron con las privatizaciones, las transacciones más relevantes ocurrieron en Ghana (Ashanti Goldfields y Consolidated Diamond Miner), en Sudáfrica (telecomunicaciones, acero, petroquímica) y en Nigeria (petróleo). Sudáfrica fue el participante más importante en 2000, interviniendo con casi la mitad de todo el proceso regional, sobre todo con las ventas de Telkom y de South African Airways, así como del sector petroquímico. Otras importantes transacciones en la zona fueron: la parcial desincorporación de Mauritius Telecom (261 mdd) y Cotton Company of Zimbabwe (93 mdd).<sup>349</sup>

### **3.3.2. TENDENCIAS POR SECTORES**

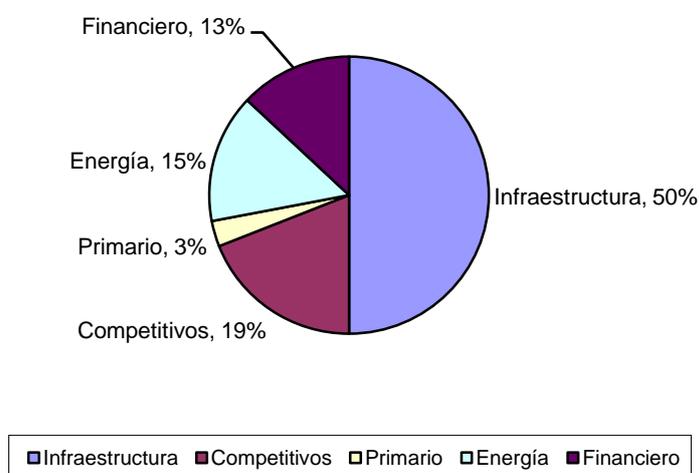
Ahora bien, la privatización de infraestructura (telecomunicaciones, electricidad, gas natural, transporte y agua) fue la más relevante, representando la mitad de las ventas en los países en desarrollo entre 1990 y 2003 (gráfica III. 13); la enajenación de sus activos representó ingresos por 204 bdd en los noventa. Le siguieron en importancia los sectores competitivos (manufactura, servicios, turismo) con 19%, energía (petróleo, gas, petroquímica) con 15%, financiero con 13% y, finalmente, el sector primario con 3%. En este dilatado periodo, la venta de infraestructura pasó de representar aproximadamente 49% del total, entre 1990 y 1999, a 55% entre 2000-2003. Igualmente, el sector financiero creció de 12% a 19%. El sector primario varió muy poco al pasar de 4% a 3%, y el energético mantuvo su participación en 15%. En contrapartida, los sectores competitivos decrecieron al pasar de 22% a 9%. Como se observa, los sectores de infraestructura y financiero dominaron el último periodo al transitar de 60% a 75% del total de las privatizaciones.

---

<sup>349</sup> *Ibíd.*, p. 12.

### Gráfica III. 13

#### Participación sectorial en los ingresos por privatización, 1990-2003



Fuente: Sunita, *op. cit.*

Al desglosar las ventas en infraestructura, se observa que se concentran en telecomunicaciones y electricidad aportando 50% y 36% respectivamente, entre 1990 y 2003. Aproximadamente 65 países en desarrollo permitieron participación privada en telecomunicaciones, ubicándose principalmente en América Latina, Europa y Asia Central, Asia Oriental y, más recientemente, Oriente Medio y África del Norte. Probablemente, la nueva forma de propiedad facilitó las condiciones socioinstitucionales para introducir la nueva tecnología informática en el sector. En electricidad y gas natural, 72 países tienen alguna forma de participación privada, concentrándose en América Latina, Asia Oriental, Europa y Asia Central. En transporte, las ventas se trasladaron de América Latina a China y Malasia, y disminuyeron de 14% en los noventa a 8% entre 2000 y 2003. Finalmente, la privatización del agua creció de 1% a 3%, participando con una pequeña parte de la venta de infraestructura y ubicándose mayoritariamente en América Latina.

En el sector financiero, la privatización bancaria y de otros servicios financieros representó 88% de los ingresos públicos del sector, así como la venta de firmas de seguros 10%. El incremento de 12% a 19% en las ventas del periodo se originó por la creciente participación de Europa Central y Oriental, motivada por la intervención estadounidense en países como Polonia, Turquía, República Checa, Bulgaria, Eslovenia y Croacia. La privatización bancaria también se llevó a cabo en América Latina (México

y Brasil), Asia Oriental (China, Filipinas, Indonesia y Tailandia), Sur de Asia (Pakistán), y África Subsahariana (Nigeria, Uganda).

Las 6 000 privatizaciones en manufacturas y servicios fueron las más importantes de los sectores competitivos. Las primeras, proporcionan dos terceras partes del conjunto y las segundas, junto a otros sectores, aportaron el resto. Las transacciones importantes en manufactura fueron en acero, cemento, fertilizantes y otros subsectores químicos. Regionalmente, países de Europa y Asia Central fueron los más activos en ventas de manufacturas, mientras América Latina fue desplazada de su importante participación en la enajenación de los servicios.

Finalmente, el sector energético (petróleo, gas, petroquímica) concentró las privatizaciones en unos cuantos países: Argentina, Brasil, China, Sudáfrica, Kazajstán, Rusia y Polonia. En tanto, el sector primario obtuvo la mayoría de sus ingresos en América Latina, Europa y Asia Central y África Subsahariana.<sup>350</sup>

Ahora bien, el capital externo participó en 50% del total de las privatizaciones en el mundo en desarrollo. En tres cuartas partes de los procesos intervino como IED y en el resto como inversión de portafolio. Latinoamérica demandó 56% del total de la inversión externa, como resultado de la venta de telecomunicaciones, bancos, petróleo y gas. Le siguieron Europa y Asia Central que obtuvieron 23% y Asia Oriental con 15%. China fue el país que recibió más inversión extranjera en Asia Oriental y el Pacífico, seguido de Tailandia, Indonesia y Malasia. No obstante, a pesar de la disminución de las privatizaciones después de 1997, la inversión foránea en estas operaciones permaneció constante y se incrementó en 1999 debido a las importantes ventas en Asia Oriental y Latinoamérica. Una comparación de las tendencias de la IED y de las privatizaciones muestra, entonces, que mientras el total de la IED declinaba a partir de 2001, el proceso de privatización iniciaba su recuperación, a pesar de ser moderada, por la venta de compañías medianamente importantes destinadas al mercado interno.<sup>351</sup>

### 3.3.3. SITUACIÓN DE LA PROPIEDAD ESTATAL

La participación de las empresas públicas en los países industrializados disminuyó de 8.5% a 5% del PIB, entre 1984 y 1996. En economías de ingreso medio decreció de 11% a 5%, así como en economías de bajo ingreso se redujo de 15% a 3%. Asimismo, en las

---

<sup>350</sup> *Ibíd.*, pp. 12-15.

<sup>351</sup> *Ibíd.*, p. 7.

naciones con ingreso medio el empleo generado por compañías públicas pasó de 13% a 2% del empleo total, mientras que en los países con ingresos bajos pasó de 20% a 9%. No obstante, las compañías públicas aún siguen siendo relevantes en algunas regiones. En efecto, las empresas públicas aún participan con más de 20% de la inversión y 5% del empleo formal del mundo. Un ejemplo es el control gubernamental de la banca en el mundo que, después de la privatización, mantiene aún la administración de 42% y, si excluye a los economías “socialistas”, el 39%.<sup>352</sup>

La actividad privatizadora aumentó en los países en vías de desarrollo. En promedio, cada país pasó de realizar tres ventas anuales en los ochenta a cinco en los noventa. Sin embargo, como vimos anteriormente, las ventas se concentraron en unos cuantos países por lo que la propiedad pública permanece, tras dos décadas de privatización, prácticamente en el mismo nivel en diversas regiones, naciones y sectores. Veamos algunos indicadores regionales al respecto.

En África Subsahariana la propiedad pública en diversos sectores es relevante. Las empresas estatales representaron aún 15% del PIB en 2003. En los denominados sectores competitivos 300 empresas de 30 países estaban registradas como procesos pendientes de venta. Asimismo, en diversos países de la región el agua, la electricidad, las telecomunicaciones, los ferrocarriles, las aerolíneas, el petróleo y la distribución de productos se mantienen bajo operación del Estado.

En Oriente Medio y África del Norte la economía gubernamental tiene un papel importante, pues el sector privado representó menos de 50% del PIB regional en 2004; el sector público proporcionó 30% del empleo formal comparado con el 18% mundial, exceptuando China. En países como Irán, Argelia y Siria las compañías estatales son dominantes: el sector industrial es controlado por el gobierno (en Siria 80%, por ejemplo); igualmente, éste es dueño de 95% de los activos bancarios y buena parte de los ingresos gubernamentales provienen de las empresas públicas. En los estados del Golfo muchas de las empresas no petroleras son gubernamentales. En diversos países los servicios (transporte, electricidad y finanzas) son proporcionados por el sector público.

En la región de Asia, veamos la situación en dos países fundamentales: China e India. En el primero, el papel del Estado declinó drásticamente de 80% del PIB en 1978 a 17% en 2003. No obstante, las empresas estatales mantienen aún una fuerza económica

---

<sup>352</sup> Chong, *op. cit.*, pp. 8-9.

relevante: emplean a la mitad de los 750 millones de trabajadores, controlan 57% de los activos industriales y tienen una presencia importante en sectores claves como electricidad, telecomunicaciones y los servicios financieros.<sup>353</sup> Como vimos anteriormente, el gobierno chino reestructuró a las empresas públicas y realizó ventas de las mismas a través del mercado de capital. En contraste, en India la privatización no ha sido muy importante. El proceso más relevante comenzó tardía y erráticamente, a fines de los noventa y principios de 2000. El Estado aún es propietario de 40% del capital social y controla empresas de los sectores manufactureros, agroindustrial, electricidad y transporte.

En Europa y Asia Central el sector privado representó más de 50% del PIB en 22 países y, en 11 de éstos, más del 70% en 2003. Es un crecimiento exponencial si tenemos en cuenta que en 1994 representaba apenas 9%. En consecuencia, las empresas estatales desempeñan una función económica menos relevante que en la década de los noventa, a pesar de que 20 naciones privatizaron menos de 25% de sus empresas importantes. Incluso, gobiernos con programas privatizadores significativos y pioneros —el polaco, por ejemplo—, poseen aún grandes empresas en sectores competitivos como acero, petroquímica y manufactura.

Ahora bien, el Estado es especialmente dominante en Asia Central. En 2002, las propiedades estatales representaban más del 50% en Bielorrusia, Moldavia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán. En países de los Balcanes, como Kosovo y Serbia, poseen cientos de empresas “socialistas”. Sin embargo, en el conjunto de la región la privatización avanzó, a pesar de que los gobiernos mantienen bajo su control un *stock* de bienes como energía, agua, bancos y servicios no financieros.

En Latinoamérica la privatización fue un gran negocio. No obstante, se concentró en tres países: Argentina, México y Brasil, seguidos de otros vendedores más

---

<sup>353</sup> La participación del sector estatal chino en el valor de la producción industrial decreció de 55% a 20%, entre 1990 y 2000; en cambio, el sector no estatal incrementó su intervención de 45% a 80% en el mismo periodo. Ahora bien, la política de “retener las grandes empresas y dejar ir a las pequeñas” es la que explica la importante presencia económica del Estado. En efecto, el número de pequeñas empresas industriales en manos del gobierno se redujo de 72 000 a 34 000, entre 1995 y 2000. Las industrias medianas, por su parte, decrecieron de 75 000 a 2 000, entre 1999 y 2005. En cambio, la burocracia china retuvo a las 1 000 empresas industriales más importantes. La razón era simple: 800 de estas compañías “percibían el 63% de la inversión de capital fijo total, generaban el 70% del total de los ingresos por ventas y participaban con el 74% de las utilidades e impuestos generados por el total de las empresas. Retener el control de esas empresas permitiría al gobierno, no sólo concentrar esfuerzos para apoyarlas y aplicar sobre ellas una mayor supervisión, sino continuar con una presencia determinante en el sector industrial”. Muy pronto, más de 100 de estas empresas se convirtieron en grandes corporaciones. Meza Lora, José Salvador, *Cambio institucional en la República Popular de China. Su influencia en el sector industrial*, Universidad de Colima, México, 2007, en <http://www.eumed.net/tesis/jsml/>, pp. 378-381 y 387-388.

pequeños, como Perú<sup>354</sup> y Bolivia.<sup>355</sup> En consecuencia, estas naciones tuvieron una reducción sustancial de la función de las empresas públicas. En México, por ejemplo, su participación pasó de 15% del PIB, en 1982, a menos de 5% en 2001. No obstante, en otros países de la región las empresas gubernamentales se mantienen en operación.<sup>356</sup> Como se sabe, recientemente los gobiernos de Hugo Chávez en Venezuela y de Evo Morales en Bolivia han desarrollado diversos procesos de adquisición y renacionalización de activos industriales y financieros anteriormente privatizados, otorgándole al Estado, nuevamente, una función central en sus economías.

La grave crisis financiera global de 2008, como anotamos anteriormente, obligó al Estado a desplegar una intervención creciente en las economías centrales de Estados Unidos y de Europa. En efecto, el estallido de la burbuja inmobiliaria forzó al Estado a nacionalizar bancos y aseguradoras, inyectar liquidez y capitalizar a las entidades bancarias, así como a desempeñarse como prestamista en última instancia.

El gobierno de Estados Unidos incrementó la propiedad estatal al rescatar a los bancos y realizar “las mayores nacionalizaciones en la historia de la humanidad”, según Roubini.<sup>357</sup> La administración neoliberal de George W. Bush salvó a Bear Stearns, el quinto banco de inversión más importante de ese país; nacionalizó a Fannie Mae y Freddie Mac, segundo y tercer prestamista de ese país respectivamente, que controlan la mitad del mercado hipotecario y son los principales compradores de obligaciones hipotecarias;<sup>358</sup> igualmente, nacionalizó a American International Group (AIG) que es la aseguradora más grande del mundo con operaciones en 130 países y activos mayores a

---

<sup>354</sup> En la década de los noventa, Perú privatizó más de 200 compañías y obtuvo un ingreso de 9 010 mdd y compromisos de inversión por 8 883 mdd. El Estado vendió sus entidades productivas más relevantes: Compañía Peruana de Teléfonos (CPT), Entel Perú, Centromin, Tintaya, Banco Continental, Petromar y Sider Perú. Estas operaciones representaron más del 86% del valor de venta y el 92% de los proyectos de inversión. Algunas desincorporaciones se realizaron a precios muy bajos y con pagos a plazos. De Val, “Perú”, en *op. cit.*, pp. 261-274.

<sup>355</sup> Bolivia en su programa de estabilización (1988) detectó 175 empresas e instituciones factibles de privatizar. A inicios de la década de los noventa, privatizó las empresas más importantes: Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPFB), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), Empresa Metalúrgica VINTO (EMV), Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) y Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE). Estas seis compañías generaban el 12.5% del PIB, estaban en los sectores más dinámicos de la economía y su escala les permitía actuar como monopolios en el mercado interno. En efecto, eran las empresas más importantes, por el monto de sus ventas y por sus activos, de ese país. De Val, “Bolivia”, en *op. cit.*, pp. 107-125.

<sup>356</sup> Chong, *op. cit.*, pp. 15-18.

<sup>357</sup> Citado en Girón, *El derrumbe...*, *op. cit.*, p. 181.

<sup>358</sup> Con la nacionalización de Fannie y Freddie, el gobierno estadounidense “incrementó sus activos públicos en casi 6 billones de dólares y en otros tantos su relación deuda pública/pasivos. EUA se convirtió así en el *hedge fund* de propiedad gubernamental más grande del mundo: al inyectar 200 mmd [mil millones de dólares] de capital a esas dos empresas y tomar casi 6 billones de pasivos de las mismas, ese país llevó a cabo la mayor y más apalancada adquisición”. *Ídem*.

un billón de dólares; el Departamento del Tesoro, a través de la Ley de Estabilización Económica de Emergencia, destinó aproximadamente 700 mil millones de dólares (mmd) en valores propios para “financiar la compra de activos relacionados con hipotecas residenciales y comerciales, incluyendo tanto valores como préstamos”.<sup>359</sup> De este monto, inyectó 250 mmd a los principales bancos y diversas instituciones financieras en 2008.

En Europa, el gobierno de Inglaterra nacionalizó los bancos Northern Rock y Bradford&Bingley, el octavo más importante del país; en Islandia, el gobierno intervino a las instituciones financieras Glitner y Landsbanki; en los Países Bajos, la administración central nacionalizó a la compañía multinacional Fortis Bank Nederland e inyectó 10 mil millones de euros (mme) a ING; en Alemania, las autoridades rescataron a Hypo Real Estate, la principal hipotecaria del país, y a los bancos IKW e IKB, este último por 9 mme.<sup>360</sup>

Como vemos, el dogma neoliberal del sistema financiero regulado por la mano invisible del mercado se vino abajo con el derrumbe de la especulación inmobiliaria. En contrapartida, el Estado tuvo que intervenir y aumentar sus activos para rescatar al sistema financiero de la profunda crisis de ese año.

### **3.4. LA PRIVATIZACIÓN Y LA LÓGICA DE ACUMULACIÓN**

La acumulación capitalista está motivada por la obtención creciente de beneficios. Cuando éstos crecen por abajo de la rentabilidad esperada estalla una crisis de sobreacumulación. En consecuencia, el capital sobrante tiene que buscar nuevos espacios de inversión, capitalistas o no capitalistas, o bien ser destruido como capital social. La privatización ofreció un importante espacio de inversión para el capital excedente. Ahora bien, para que la privatización sea una palanca que ayude a remontar la crisis se necesita que estimule el incremento de la rentabilidad y la productividad de las empresas privatizadas, pues ello incide en la rentabilidad y productividad general de la acumulación. Es decir, las privatizaciones tienen que obedecer a la lógica del capital, a la ley de hierro de aumentar la tasa de beneficios para poder remontar la crisis de

---

<sup>359</sup> *Ibíd.*, p. 183. El gobierno de Bush estableció la base legal del rescate bancario en la Ley de Estabilización Económica de Emergencia, emitida en octubre de 2008. La administración de Obama, por su parte, diseñó como principal herramienta del rescate financiero el Plan de Estabilización financiera, promulgado en febrero de 2009.

<sup>360</sup> *Ibíd.*, pp. 190-195.

sobreacumulación y promover una fase expansiva de la reproducción ampliada. Si esto no ocurre, el capital invertido en las empresas privatizadas será destruido como capital social por las leyes de la competencia.

Medir el incremento de la rentabilidad y la productividad de las empresas privatizadas enfrenta el límite de encontrar fuentes e indicadores que proporcionen información al respecto. Únicamente disponemos de información para América Latina facilitada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2003) que analiza la rentabilidad, la eficiencia operativa y las tasas de ingresos y de producción. No obstante, consideramos importante exponerla pues nos permitirá evaluar, en términos de la lógica del capital, el éxito o el fracaso de las privatizaciones en una región que dominó la venta de empresas públicas en el mundo en desarrollo entre 1980 y 2000.

De acuerdo con el estudio señalado, la rentabilidad de las empresas privatizadas mejoró en Latinoamérica. Este incremento fue regularmente acompañado por una reducción de los costos por unidad, incremento de la producción, disminución o conservación del nivel de empleo e inversión. Asimismo, aumentó la eficiencia mediante la reestructuración de las empresas y la mejora de la productividad.

La evidencia desde América Latina muestra que se ganó en rentabilidad después de la privatización, medida por las tasas de ingresos netos por venta e ingresos por operación a la venta. Para los países de la muestra (Argentina, México, Brasil, Perú, Colombia, Chile, Bolivia), la tasa media de esos indicadores aumentó 14%. Los países que más ganaron fueron Perú y Argentina, con un incremento de la tasa media de 20%. Brasil mostró un modesto aumento de 2% a 5%.<sup>361</sup>

El incremento de la rentabilidad se logró a través de una mejor eficiencia operativa obtenida después de la privatización. Esto puede observarse mediante los indicadores de costos por unidad, ventas por activos y ventas por empleado. En efecto, se observa que los costos por unidad muestran un declive equivalente a 16%, en los países en que se dispone de datos. En cuatro o cinco países, algunas empresas no fueron rentables después de la privatización y registraron pérdidas de 10% en sus ventas en términos de ingresos netos por ventas. La tasa media de ventas por activos mostró una tendencia al alza de 26%. Finalmente, el impacto de las ventas por empleado aumentó significativamente obteniendo una media de 70%. Chile y México muestran resultados impresionantes duplicando las ventas por empleado (gráfica III. 14); en Colombia, las

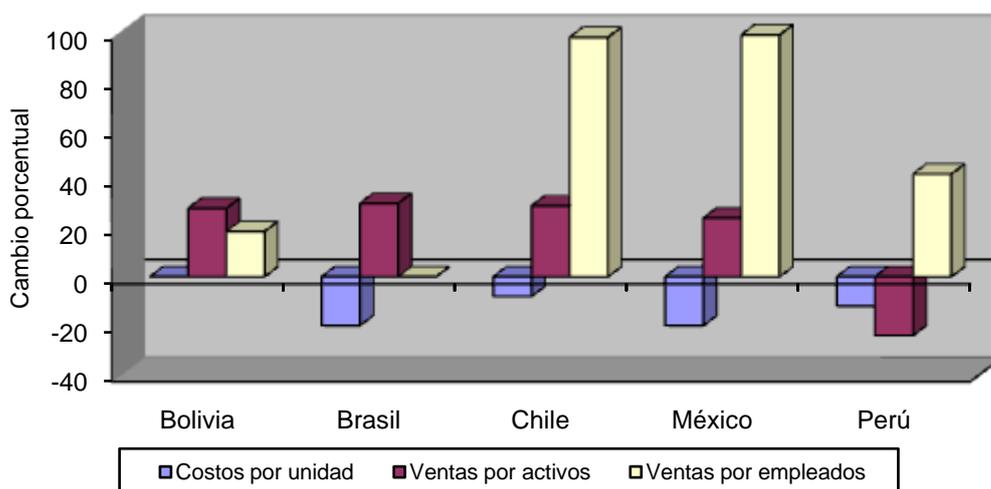
---

<sup>361</sup> *Ibíd.*, p. 14. Chong realiza esta muestra basado en diversas fuentes y su análisis abarca en promedio de 1980 a 2002, excepto para el caso de México que comprende de 1983 a 1992.

empresas manufactureras mostraron un incremento de 43% en la productividad laboral y la tasa de productividad aumentó 2.4% anual.<sup>362</sup>

**Gráfica III. 14**

**Eficiencia operativa después de la privatización**



Fuente: Chong, Alberto, *The Truth...., op. cit.*

Como vemos, Brasil y México experimentaron una reducción significativa de costos por unidad, seguidos por Perú y Chile. En las ventas por activos, prácticamente todos observaron resultados positivos, excepto Perú. Finalmente, en ventas por empleados Chile y México tuvieron los mejores resultados, seguidos de Perú y Bolivia.

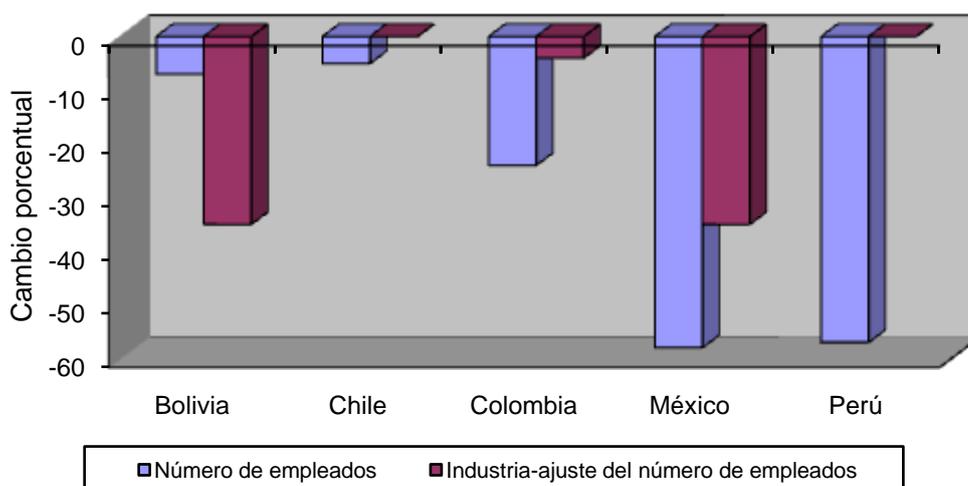
La reducción de mano de obra fue un componente significativo de la privatización en América Latina (gráfica III. 15). Las compañías desestatizadas redujeron sustancialmente el porcentaje de su fuerza de trabajo en casi todos los países. En general, la media de los países redujo en 24% su fuerza laboral. Las empresas públicas desincorporadas en Colombia, México y Perú muestran disminuciones significativas en el promedio del número de trabajadores de 24%, 57% y 56%, respectivamente.<sup>363</sup>

<sup>362</sup> *Ibid.*, p. 15.

<sup>363</sup> *Ídem.*

Gráfica III. 15

Cambio en el empleo después de la privatización

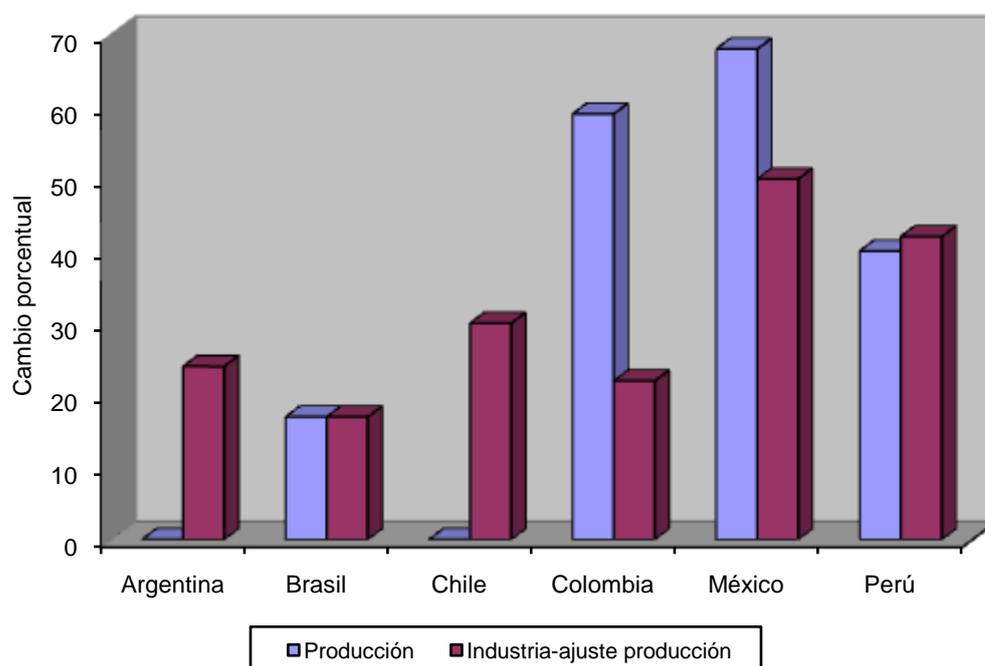


Fuente: Chong, *op. cit.*

Ahora bien, el impacto de las privatizaciones sobre la inversión no es muy claro. Los datos confirman la tendencia de que las inversiones mostraron un incremento modesto, o estadísticamente cambios insignificantes. Asimismo, las empresas privatizadas ganaron en rentabilidad a causa de una mejor eficiencia. Ésta estuvo asociada al hecho de que diversos países realizaron una drástica reducción de su mano de obra y mantuvieron un nivel constante en el monto de capital. Lo anterior, indica que los nuevos dueños incrementaron la rentabilidad con base en una disminución del costo laboral y en menor medida con inversiones en tecnología que aumentarían la productividad, lo que a mediano plazo generó consecuencias contraproducentes. Adicionalmente, un resultado fundamental es que la producción de las empresas privatizadas creció significativamente (gráfica III.16), a pesar de la reducción de la fuerza de trabajo y de la modesta inversión.

**Gráfica III. 16**

**Cambios en la producción después de la privatización**



Fuente: Chong, *op. cit.*

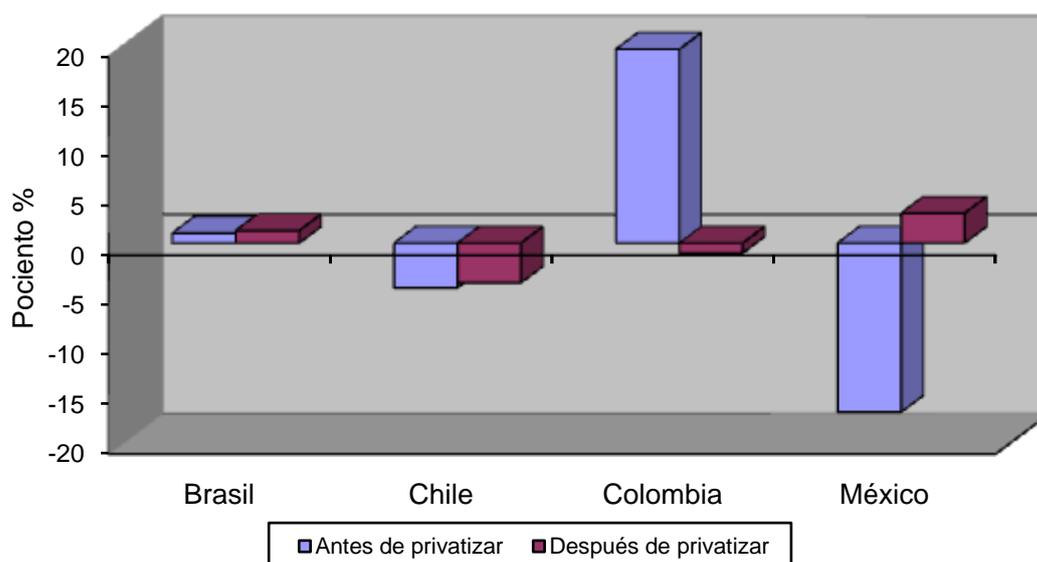
Como muestra la figura anterior, la producción de las empresas desestatizadas creció significativamente en la región. Los beneficiarios más importantes fueron México y Colombia donde la media de la producción aumentó 68% y 59%, respectivamente; en cambio, Brasil tuvo un crecimiento menor de sólo 17%.

Igualmente, ocurrió una reducción de las diferencias existentes, en términos de ingresos netos por venta, entre las compañías privadas y las compañías desestatizadas después de la privatización (gráfica III. 17). México fue el ejemplo más relevante, porque la diferencia de los ingresos netos por venta entre empresas privatizadas y privadas desapareció e incluso cambió a favor de las primeras. La discrepancia de rentabilidad entre empresas privadas y privatizadas de Colombia se cerró, aunque tuvo un punto de partida distinto. En el caso de Brasil y Chile las empresas desincorporadas tuvieron un exiguo incremento de su rentabilidad con respecto a sus competidores industriales. En el caso de Brasil, las empresas desestatizadas incrementaron su rentabilidad en un nivel ligeramente mayor que la de sus competidoras privadas. Finalmente, en Chile las empresas privatizadas y las empresas privadas disminuyeron su diferencia en 2.0%.<sup>364</sup>

<sup>364</sup> *Ibíd.*, p. 17.

**Gráfica III. 17**

**Ingresos netos por ventas, diferencias entre empresas privatizadas y privadas antes y después de la privatización**

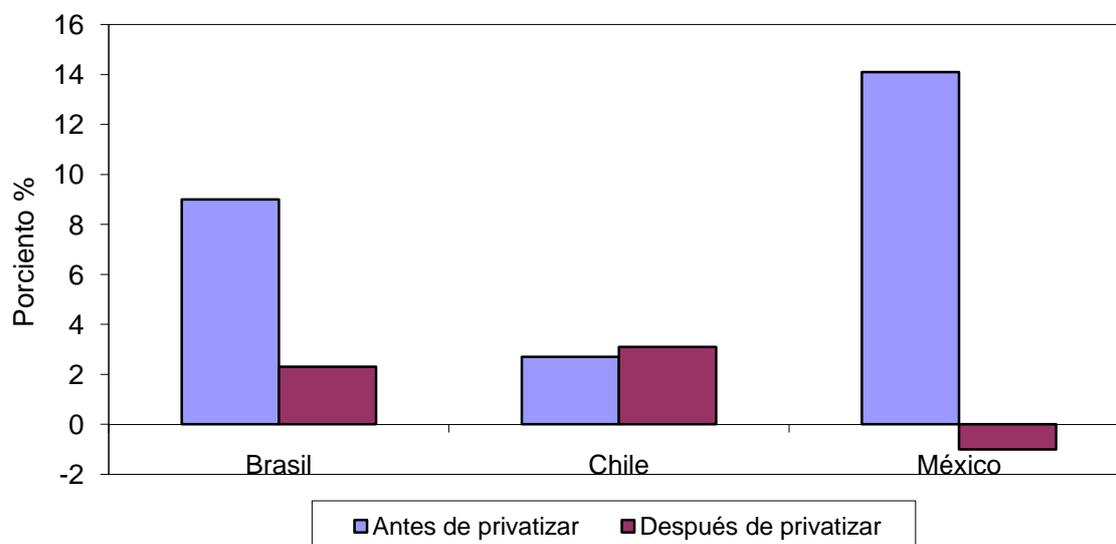


Fuente: Chong, *op. cit.*

En términos de costos por unidad, también se modificaron las diferencias entre empresas privatizadas y privadas (gráfica III. 18). Las compañías desincorporadas brasileñas redujeron rápidamente su contraste de 9% a 2%. Chile mantuvo, prácticamente, su nivel después de la privatización. En Argentina, el ajuste industrial provocó que el costo por unidad decreciera 10%. Las empresas privatizadas en México redujeron sustancialmente sus costos en 14% con respecto a las competidoras privadas. Este efecto positivo de la privatización se explica por las importantes mejoras en la eficiencia operativa posterior al ajuste industrial.

Gráfica III. 18

Costos por unidad, diferencias entre empresas privatizadas y privadas antes y después de la privatización



Fuente: Chong, *op. cit.*

Respecto al patrón de referencia industrial de las ventas medias por empleado, aumentó 9% en Argentina, 28% en Bolivia y 88% en México. Igualmente, la industria ajustó la tasa media de ventas por activo, obteniendo México un incremento de 20%, Brasil de 34%, Chile de 49% y Bolivia de 12%. Todos estos datos son componentes del incremento de la rentabilidad originado por las mejoras en la eficiencia de las empresas privatizadas.

No se puede negar que la privatización, como parte de la política neoliberal, contribuyó a recobrar la estabilidad macroeconómica y remontar la fase depresiva —aunque incubó nuevas tendencias al estallido de las crisis económicas, como en Argentina y México. Sin embargo, ni la privatización ni la desregulación por sí mismas son mecanismos de desarrollo económico de un país. Como bien señala Castells, las economías nacionales que se someten a la mano invisible del mercado “en un mundo donde las relaciones de poder establecidas por gobiernos y empresas multinacionales sesgan y condicionan las tendencias del mercado, se vuelven extremadamente vulnerables a los flujos financieros volátiles y la dependencia tecnológica. Una vez que los beneficios inmediatos de la liberalización [...] se disuelven en la economía real del país, la terapia de choque económico tiende a reemplazar la euforia del consumo.”<sup>365</sup> Para que la privatización y la desregulación se traduzcan en desarrollo económico tienen

<sup>365</sup> Castells, *La era...*, vol. 1, *op. cit.*, p. 117.

que ir acompañadas de la intervención estatal, a través de políticas tecnológicas y educativas que permitan al país dotarse de “factores de producción informacionales” que aumenten la productividad, variable que, como vimos, no se impulsó.

En América Latina las políticas neoliberales impulsaron un cambio estructural sustancial (el índice de cambio estructural fue de 0.6 de un máximo de uno, a mediados de los noventa). No obstante, de acuerdo con Duménil, las reformas neoliberales no lograron recuperar el crecimiento económico experimentado durante la época de la industrialización por sustitución de importaciones. En efecto, los siete países mayores de América Latina registraron una tasa de crecimiento anual de 5.7%, entre 1950 y 1980, y de 2.1% entre 1980 y 2005. Ahora bien, la tasa de crecimiento anual de Brasil pasó de 7.4% a 2.3%, la de México disminuyó de 6.3% a 2.5% y la de Argentina decreció de 3.4% a 1.9%, en los mismos periodos.<sup>366</sup>

Como atinadamente señala Rivera, a pesar del mencionado avance formal del índice de cambio estructural, existe una brecha respecto al avance real pues no se lograron obtener beneficios efectivos de las nuevas reglas de competencia del libre mercado. El resultado positivo de una frágil recuperación, “se vio sofocada por el peso de los desequilibrios fiscales, financieros y comerciales, lo que dio lugar a una posterior corrección (o sea a una profundización de la reforma) que ha sido frecuentemente traumática implicando caída del producto y del gasto en un contexto de crisis bancaria (Argentina y México en 1995, Venezuela en 1994-95 y Chile en 1982-83 son los casos extremos).”<sup>367</sup>

La limitada capacidad de crecimiento económico latinoamericano estuvo acompañada por una tasa de desocupación del 8.9% en 2002 y 8% en 2007. La escasa recuperación salarial se manifestó en el incremento de las familias pobres que representaron 40.5% (135.9 millones de personas) en 1980, de éstas 18.6% eran indigentes (62.4 millones); en 1990, la cantidad aumentó a 48.3% (200.2 millones de personas), de este conjunto 22.5% vivían en pobreza extrema (93.4 millones). A partir del inicio de siglo comenzó a revertirse la tendencia, pero no dejó de colocar a América Latina como la región con la peor distribución del ingreso en el mundo. En 2000, 42.5% de la población era pobre (207 millones de personas), de las cuales 18.1% estaban en la indigencia (88.4 millones); en 2006, 37% era pobre (194 millones) y 13%

---

<sup>366</sup> Duménil, *Crisis...*, *op. cit.*, p. 275.

<sup>367</sup> Rivera, *México en...*, *op. cit.*, p. 125.

era indigente (71 millones).<sup>368</sup> La crisis de 2009 invirtió, nuevamente, la tendencia e incorporó a la pobreza a 10 millones de latinoamericanos, la mayoría —5 millones— mexicanos.<sup>369</sup>

A pesar del cambio estructural y de la frágil recuperación de la economía, se puede concluir que el desarrollo económico es limitado. De acuerdo con Rivera, esta situación se explica por las siguientes razones: “La recuperación del crecimiento es insuficiente porque los factores productivos, tanto físicos como humanos se han acumulado a una tasa menor que antes de la crisis de la deuda. Si el *stock* de capital creció durante los sesenta y setenta a una tasa cercana al 6%, durante los ochenta creció al 2.7% y al 3.2% en los noventa. En los setenta el nivel educacional de la fuerza de trabajo creció a una tasa de 2%, en los noventa bajó a 0.8%”<sup>370</sup>

La privatización, en suma, volvió más rentables algunas empresas o ramas productivas, pero esto no se tradujo automáticamente en un mecanismo de desarrollo económico, pues fueron pocos los países que invirtieron en la generación y el impulso de los nuevos factores productivos, específicamente los vinculados con el paradigma de producción informacional.

### 3.5. REBELDÍA SOCIAL CONTRA LAS PRIVATIZACIONES

El magno proceso de despojo universal de bienes públicos, colectivos y nacionales se ha realizado destruyendo relaciones societales no capitalistas. La rapiña ha encontrado un vasto y diverso movimiento social de rebeldía que defiende los bienes comunes frente a la privatización de los mismos. Múltiples son las resistencias de los pueblos a lo largo y ancho del orbe: motines grandes o pequeños, revueltas magníficas que asombraron al mundo, insumisiones que se mantuvieron en el sencillo anonimato, insurrecciones violentas, oposiciones pacíficas, disturbios locales o nacionales, huelgas que no se vendieron por el precio de adquirir algunas acciones de las compañías, marchas, plantones, piquetes para defender lo que el imaginario social reclama como un bien

---

<sup>368</sup> En lo que se refiere a la distribución de los ingresos de los hogares de América Latina tenemos: los cuatro primeros deciles, el 40% más pobre, recibió el 13.6% de los ingresos totales en 2002; los deciles quinto, sexto y séptimo obtuvieron el 23%; los deciles octavo y noveno lograron el 27.3%; el decil más rico captó el 36.1%. CEPAL, *Panorama social de América Latina 2002-2003*, en <http://www.eclac.org>, pp. 50 y 72-74; consúltese Simona Cecchini y Andras Uthoff, “Pobreza y empleo en América Latina: 1990-2005”, *Revista de la CEPAL*, núm. 94, abril 2008, en ídem.

<sup>369</sup> *La Jornada*, 29 de septiembre de 2009.

<sup>370</sup> Rivera, *op. cit.*, p. 127.

común. Los colores y las lenguas que hablaron las protestas incluyeron a todas las culturas y tuvieron como escenarios a los distintos paisajes geográficos: en la periferia del mundo subdesarrollado, en el primer mundo y en las sociedades totalitarias o ex socialistas. La rebeldía social contra el despojo privatizador constata que la dignidad recorre todos los rincones del planeta y que los seres humanos no aceptan sumisamente la barbarie capitalista.

Las protestas en América Latina, lugar estratégico de las privatizaciones, han alimentado los sueños de igualdad y libertad de los plebeyos de estas tierras. En Argentina la resistencia contra las privatizaciones es legendaria: en 1997, la Red Solidaria contra la privatización de la energía, se opuso a la ley para vender Energía Mendoza Sociedad del Estado (EMSE).<sup>371</sup> La movilización se enfrentó con la policía y hubo 19 detenidos. El “Argentinazo” asombró al mundo con los piquetes callejeros, los saqueos de supermercados, la toma de bancos, la ocupación de fábricas y la destitución de tres presidentes, en 2001.

En Bolivia la población protestó masivamente durante tres semanas contra la privatización del gas en octubre de 2003. El rechazo popular del contrato establecido por el gobierno con un consorcio trasnacional para exportar gas natural a Estados Unidos a través de Chile y México, terminó con el segundo mandato de Sánchez de Losada. El defenestrado presidente aceptó, antes de su caída, realizar un referéndum para renacionalizar el gas natural y el establecimiento de una asamblea constituyente como un componente normal del sistema político boliviano. La insurrección fue impulsada por decenas de miles de indígenas Aymaras y por los mineros de la Central Obrera Boliviana que convocaron a una huelga general.<sup>372</sup> El movimiento se agrupó en la Coordinadora por la Defensa de la Recuperación del Gas —heredera de la Coordinadora en Defensa del Agua y la Vida que venció el intento privatizador del agua en Cochabamba en favor del consorcio multinacional de Aguas de Tunari, en 2000.<sup>373</sup> El triunfo del movimiento tuvo el saldo amargo de más de 70 muertos. La población de ese país tiene una tradición combativa contra las privatizaciones: el primer gobierno de Sánchez de Losada enfrentó una huelga general contra la venta de empresa petrolífera YPFB, en 1996. Un año antes, otra huelga general masiva contra las privatizaciones

---

<sup>371</sup> “Violenta protesta en Mendoza por la privatización de la luz”, en <http://www.clarin.com>.

<sup>372</sup> Lewis, Tom, “Rebelión en Bolivia”, en [http://socialistworker.org/Obrero/012/012\\_03\\_Bolivia.shtml](http://socialistworker.org/Obrero/012/012_03_Bolivia.shtml).

<sup>373</sup> “Bolivia: estado de sitio para aplastar las protestas”, en <http://www.marxist.com>.

terminó aplastada por el estado se sitio y cientos de indígenas, campesinos, estudiantes y trabajadores fueron aprehendidos.

La Central Unitaria de Trabajadores de Chile convocó a decenas de miles de personas que impugnaron la privatización de las pensiones en 2007. La movilización general incluyó el levantamiento de barricadas, el sabotaje del fluido eléctrico y dejó un saldo de 740 detenidos y 50 heridos.<sup>374</sup> Un año antes, cientos de miles de niños de secundaria protagonizaron la revuelta estudiantil más importante en la historia de ese país contra la Ley Orgánica Constitucional de Enseñanza (LOCE) publicada el penúltimo día del gobierno golpista de Pinochet, que limita al Estado a regular la educación y deposita la responsabilidad de la misma en las corporaciones privadas. La Asamblea Coordinadora de Estudiantes Secundarios, los dignos “pingüinos”, realizaron dos paros nacionales en los que, según la fuente, participaron de 600 mil a un millón de personas, tomaron algunas escuelas y se enfrentaron valientemente contra los temibles carabineros. El movimiento social se organizó con base en “la autonomía por parte de varios movimientos sociales de base, la autoorganización en redes y la autogestión, en algunos casos con motivaciones anarquistas”.<sup>375</sup> La presidenta “socialista” Michelle Bachelet enfrentó a los jóvenes con los cuerpos represivos y envió a la cárcel a decenas de ellos. Finalmente, Bachelet tuvo que reformar la ley de enseñanza. Dos años después, los estudiantes universitarios y de secundaria volvieron a las calles para rechazar el proyecto de Ley General de Educación que mercantiliza la educación. Los jóvenes y niños enfrentaron, nuevamente, a los carabineros y cientos dieron con sus huesos en la cárcel.

La Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC), la Central General de Trabajadores Democráticos (CGTD), la Central Unitaria de los Trabajadores (CUT), Fecode y los sindicatos de Telecom y Fenaltrace, organizaron un paro nacional por los perjuicios causados a causa de la emergencia económica, los bajos salarios y las privatizaciones, en 1997. Dos años después, el Ejército de Liberación Nacional derribó

---

<sup>374</sup> “El temor a la privatización de las pensiones pone en pie de guerra al sindicalismo chileno”, en <http://www.deia.com>

<sup>375</sup> “Conflicto estudiantil en Chile de 2006”, en [http://es.wikipedia.org/wiki/Movilizaci%C3%B3n\\_estudiantil\\_en\\_Chile\\_de\\_2006](http://es.wikipedia.org/wiki/Movilizaci%C3%B3n_estudiantil_en_Chile_de_2006). Sobre la influencia libertaria, véase Brignardello, Andrés, “En las revueltas estudiantiles hay un germen anarquista potente”, en <http://www.lanacion.cl/>, sección Cultura, 8 de junio de 2006. Los hijos de la rebeldía demostraron ser, como todos los niños de su generación, diestros cibernautas que crearon el ceberactivismo y una comunicación descentralizada a través de redes sociales establecidas entre las comunidades estudiantiles. La movilización tuvo entre sus herramientas de comunicación el Internet, medios de comunicación alternativos, weblogs y fotologs.

250 torres eléctricas en rechazó a la venta de la generadora de energía Isagén y la transportadora ISA. Ese mismo año, se organizó una Jornada Nacional de Protesta contra la política oficial (privatizaciones, alzas de tarifas, etcétera), el Plan Colombia, los sabotajes de la guerrilla y en favor de acelerar las negociaciones de paz. Esta movilización, que convocó la participación de más de 10 millones de personas, fue impulsada por la Asamblea Permanente de la Sociedad Civil por la Paz y por el Movimiento Cívico “No más”.<sup>376</sup> En 2006, se llevó a cabo otra jornada nacional en oposición a la determinación del gobierno de Álvaro Uribe de privatizar parte de ECOPETROL, que proporciona el 18% de los ingresos corrientes de ese país. Dos años después, se registraron movilizaciones populares en los municipios de Popayán, Piendamó y Caloto en rechazo a la privatización de los servicios públicos y a las exorbitantes tarifas eléctricas.<sup>377</sup>

Masivas protestas se desarrollaron en Costa Rica contra la ley de transformación del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), que permitía la instalación de plantas privadas de generación de electricidad y obligaba al ICE a adquirir la producción de las mismas, en 2001.<sup>378</sup> En Guatemala la Asamblea Nacional del Magisterio se inconformó con el incremento en el cobro de las matrículas y con el paquete de reformas educativas presentadas por el gobierno del vecino país, en 2006.<sup>379</sup> En Honduras la Asamblea Popular Permanente ha rechazado durante los últimos años la privatización de los servicios públicos y se opuso exitosamente a la municipalización de los acueductos de Progreso y Yoro, paso previo para concesionar el servicio de agua a particulares, en 2008.<sup>380</sup> En Nicaragua la Red de Defensa del Consumidor organizó una Marcha Nacional contra la privatización del agua, en la que destacó la participación de campesinos e indígenas, en 2004.<sup>381</sup> En Panamá, más 15 mil trabajadores se fueron a huelga para manifestar su oposición al decreto-ley conocido como “días puentes”, que los obligaba a trabajar el Día de la Madre, y en rechazo a la venta del IDAAN. La acción fue exitosa al registrar la participación de 95% del sector construcción, 70% de las

---

<sup>376</sup> De Val, *op. cit.*, pp. 187-204.

<sup>377</sup> Unión Sindical Obrera, “Gran protesta de la USO en todo el país contra la privatización de ECOPETROL”, en <http://colombia.indymedia.org>.

<sup>378</sup> Fuentes Belgrave, Laura, “Costarica. Del ‘combo’ al colmo”, marzo de 2001, en [http://semueve.netfirms.com/arch\\_ice/03\\_01\\_aniversario\\_combo\\_pusc.htm](http://semueve.netfirms.com/arch_ice/03_01_aniversario_combo_pusc.htm)

<sup>379</sup> “Protesta contra la privatización de la educación pública”, en <http://www.guate360.com/blog/2006/01/12/protesta-privatizacion-de-la-educacion-publica/>

<sup>380</sup> Comunicación Comunitaria, “Triunfo popular contra la privatización del Agua”, en <http://www.honduraslaboral.org>.

<sup>381</sup> “Movilización contra la privatización del agua en Nicaragua”, en <http://www.radiomundoreal.fm>.

industrias y comercios y casi la totalidad del sector educativo, en 1998.<sup>382</sup> En Paraguay la Mesa Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas, la Federación Nacional Campesina, agrupaciones sindicales y sociales paralizaron el país con multitudinarias movilizaciones en contra del programa de privatizaciones de empresas públicas del gobierno de Luis González Macchi, en 2002. Específicamente, se rechazaba la venta de la compañía estatal de comunicaciones Administración Nacional de Comunicaciones (ANTELCO). La respuesta gubernamental fue una brutal represión, pero las movilizaciones lejos de disminuir crecieron y el presidente Macchi optó por suspender la ley 1615 de privatizaciones.<sup>383</sup>

La movilización popular en Arequipa, Perú, en protesta por la venta de las empresas eléctricas de Egesur y Egasa a la multinacional belga Tractebel fue reprimida con el decreto de estado de emergencia y el control del orden interno por las Fuerzas Armadas, en junio de 2002. El Frente Amplio Cívico de Arequipa convocó a redoblar la resistencia contra el estado de sitio, a realizar cacerolazos dos veces al día y exigió la anulación de la privatización de las compañías eléctricas. El denominado “arequinazo” logró que el presidente Alejandro Toledo suspendiera la venta de las empresas Egesur y Egasa, que levantara el estado de emergencia y que dimitiera el ministro del Interior.<sup>384</sup> En 2008, los pueblos indígenas de la selva amazónica tomaron instalaciones petroleras y de gas. En respuesta, el gobierno de Alan García declaró el estado de emergencia en tres provincias del noreste y un distrito en la selva sur. No obstante, el movimiento logró la derogación de los decretos legislativos 1015 y 1073 sobre la posesión de tierra, que facilitaban la venta de sus tierras a trasnacionales mineras, petroleras y forestales.<sup>385</sup>

La venta de Telefónica de Puerto Rico a la corporación estadounidense GTE y al Banco Popular de Puerto Rico, generó una de las movilizaciones más importantes en la historia de ese país en 1998. Los dos sindicatos de Telefónica —Unión Independiente de Empleados Telefónicos (UIET) y Hermandad Independiente de Empleados Telefónicos (HIETEL) — se declararon en huelga y fueron apoyados por el Comité Amplio de Organizaciones Sindicales (CAOS), la Unión de Trabajadores de la Industria Eléctrica y

---

<sup>382</sup> Marcel Chéry, Jean, “Continuarán protestas contra la privatización del IDAAN”, en <http://www.critica.com.pa/archivo/120998/nac6.html>

<sup>383</sup> “Paraguay: protestas por privatización”, en [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin\\_america/newsid\\_2012000/2012442.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin_america/newsid_2012000/2012442.stm)

<sup>384</sup> “Violentas protestas contra las privatizaciones en Perú”, en <http://www.rionegro.com.ar/arch200206/p18j17.html>; consúltese “Las movilizaciones populares logran suspender las privatizaciones en Perú”, en <http://www.stormpages.com/marting/lasmovperu.htm>

<sup>385</sup> “Deroga el Congreso peruano, a pedido de indígenas, decretos sobre posesión de tierra”, en *La Jornada*, 21 de agosto de 2008.

Riego (UTIER) y la Unión Independiente de Acueductos (UIA), que se sumaron al paro. La protesta se convirtió rápidamente en un amplio movimiento de base que convocó a más de 100 mil participantes.<sup>386</sup>

En República Dominicana masivas movilizaciones encabezadas por la Coordinadora de Organizaciones Populares, Sindicales y Choferiles exigían revertir las privatizaciones, suspender el endeudamiento externo, denunciaban el fracaso de la venta de la industria eléctrica y el incremento de los impuestos, así como la convocatoria a un nuevo constituyente, en 2001. El gobierno de Hipólito Mejía respondió con una represión generalizada que dejó el terrible saldo de 150 personas muertas. Dos años después, diversas organizaciones sociales realizaron una jornada de lucha denominada Vía Crucis-Cruzada Nacional en contra de la venta de empresas públicas, el fraude bancario, el aumento de los precios y los acuerdos con el FMI.

En Uruguay el Plenario Intersindical de Trabajadores-Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT) realizó un paro de 24 horas que semiparalizó el país en contra del gobierno progresista de Tabaré Vázquez, en 2008. Esta movilización, a la que se adhirieron los sectores educativo, bancario, salud y público, demandó aumento salarial, reducción de la jornada laboral, mayor presupuesto y cogobierno en la educación, la defensa de las empresas públicas, control de precios y anulación de la Ley de Caducidad, que evitó el enjuiciamiento de los responsables de violar los derechos humanos durante la época de la dictadura (1973-1985).<sup>387</sup>

La insurgencia indígena en México, destacadamente el EZLN, ha resistido la privatización de la tierra promovida por la reforma salinista del artículo 27 de la Constitución. Las huelgas del Consejo Estudiantil Universitario y el Consejo General de Huelga lograron detener la mercantilización de la educación. Los campesinos de Atenco triunfaron contra el despojo de sus tierras para construir un aeropuerto, aunque el gobierno utilizó los acontecimientos del 3 y 4 de mayo de 2006 para cobrar venganza y reprimir brutalmente al Frente de Pueblos en Defensa de la Tierra. Múltiples son las resistencias, muchas de ellas anónimas, en los estados de Guerrero (La Parota, la Policía Comunitaria), Oaxaca (decenas de comunidades resisten el despojo de sus tierras y recursos naturales y la Asamblea Popular de los Pueblos de Oaxaca en 2006 encabezó un movimiento en contra del autoritarismo y la represión bárbara de las autoridades),

---

<sup>386</sup> “Huelga en Puerto Rico contra la privatización de la telefónica”, en <http://www.labournet.org.uk/spanish/1998/prviolencia.html>

<sup>387</sup> “Huelga paraliza a Uruguay”, en *La Jornada*, 21 de agosto de 2008.

Chihuahua (ejidatarios de Huizopa defienden su tierra en contra del saqueo de la minera Minefinders), etcétera. Asimismo, la oposición civil impidió la total privatización de Pemex y evitó la rapiña del recurso energético del país en 2008.

En Europa las protestas, aunque menores, también han estado presentes. En Alemania una multitudinaria manifestación de 80 mil personas se opuso a la realización de la cumbre del G-8 en la ciudad de Rostock, en el noreste de ese país. La movilización altermundista —integrada por grupos estudiantiles, religiosos, culturales, ecologistas, feministas y autónomos—, exigía: "¡Fin a la privatización!", "¡Paz mundial ahora!" y "¡El agua es un derecho humano!".<sup>388</sup> En España se han escenificado múltiples inconformidades con la privatización de la salud, la educación, el agua y las empresas públicas. En efecto, miles de trabajadores de Cádiz, Ferrol, y Gijón realizaron cortes de carreteras y barricadas en rechazo al plan de vender la compañía Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), en 2004.<sup>389</sup> Diversos sindicatos se movilizaron para impugnar la privatización del agua en el Ayuntamiento de Avilés, en 2007. Al año siguiente, hubo movilizaciones de los trabajadores de la salud en protesta por la política de privatizar la sanidad pública del gobierno de Madrid. Asimismo, 80% de los profesores de infantil, primaria y secundaria de Cataluña realizaron una huelga en defensa de la educación pública y en oposición a la nueva ley de educación en esa entidad. La medida fue exitosa y logró el apoyo de los padres y madres de familia, que se incorporaron a una manifestación multitudinaria de más de 100 mil personas que tomaron las calles de Barcelona, Gerona, Tarragona, Lérida y Tortosa.<sup>390</sup>

Los sindicatos franceses realizaron una huelga en rechazo a las reformas al mercado laboral y el plan de privatizaciones del primer ministro Dominique de Villepin, en 2005. Las medidas que más oposición generaron fueron la ampliación a dos años del periodo de prueba laboral para los nuevos trabajadores, así como la venta de 22% de las acciones de Gaz de France porque abriría las puertas a la privatización parcial de las compañías energéticas públicas y de la venta de acciones del gigante Electricite de France (EDF).<sup>391</sup> Dos años después, se sucedieron manifestaciones, ocupaciones de

---

<sup>388</sup> Cáceres, Gonzalo, "Graves disturbios en Alemania tras una protesta en contra del G-8", 3 de junio de 2007, en <http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/noticia.asp?pkid=326433>

<sup>389</sup> "España-Privatización: protestas contra la desnacionalización de astilleros", en [http://ansa.porta80.com.br/html/e\\_materia.asp?materia=23848&id\\_editoria=23](http://ansa.porta80.com.br/html/e_materia.asp?materia=23848&id_editoria=23)

<sup>390</sup> Cañadell, Rosa, "Protesta masiva contra la privatización de la enseñanza en Cataluña", 18 de febrero de 2008, en <http://www.kaosenlared.net/noticia/protesta-masiva-contra-privatizacion-ensenanza-cataluna>.

<sup>391</sup> "Van franceses contra reformas laborales", en [http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id\\_nota=36062&tabla=internacional](http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=36062&tabla=internacional)

facultades y huelgas universitarias en contra de la ley de autonomía universitaria o ley Pecresse, que establecía que en un lapso de cinco años todas las universidades fueran autónomas en su presupuesto, proyecto que fue denunciado por los estudiantes como privatizador de la educación superior.<sup>392</sup>

En Grecia un potente movimiento estudiantil se opuso a la reforma constitucional que permitía la creación de universidades privadas, el ingreso de la policía a los planteles, terminaba con el reparto gratuito de libros, y expulsaba a los alumnos que no terminaran en un tiempo estipulado, en junio de 2006. Los estudiantes ocuparon casi la totalidad de centros universitarios y escuelas politécnicas en rechazo a la privatización de la educación. En respuesta, el Ministerio de Educación propuso un cambio de fondo a la reforma, pero los universitarios exigieron el retiro total de la propuesta oficial.<sup>393</sup>

Ahora bien, en la Unión Europea se han registrado movilizaciones conjuntas: los sindicatos RMT de Gran Bretaña, Sud-Rail de Francia, SAC de Suecia, FLTU-CUB, Or. S. A. y UCS de Italia y SFF-CGT de España, realizaron una huelga por unas horas como medida de protesta internacional contra la privatización del ferrocarril y a favor de un ferrocarril público y social, en marzo de 2003.<sup>394</sup>

En África se desarrollaron diversas resistencias sociales que enfrentaron el despojo de las privatizaciones. En Egipto, en el contexto de la movilización nacional denominada “un día de cólera popular”, los trabajadores de la empresa privatizada Al-Nasr, revendida en varias ocasiones, realizaron algunas acciones en defensa de su empleo, demandaron seguridad social y de salud, vacaciones, así como “salvar la firma”, en 2008.<sup>395</sup> En Tanzania la presión de los consumidores puso fin al contrato de 10 años que tenía el consorcio City Water, integrado por capital inglés y alemán, para proporcionar los servicios de agua y saneamiento de Dar Es Salaam por un costo de 102

---

<sup>392</sup> “Protestas estudiantiles en Francia contra una ley que aumenta la autonomía financiera de las universidades”, en <http://www.publico.es/14629>.

<sup>393</sup> “La lucha en Grecia contra la privatización de la enseñanza y el Plan Bolonia”, en <http://www.redasociativa.org/gas/gashistorico/modules.php?name=News&file=article&sid=127>

<sup>394</sup> “Paros en Renfe hoy para protestar por la privatización del sector”, en [http://valencia.abc.es/hemeroteca/historico-18-03-2003/abc/Economia/paros-en-renfe-hoy-para-protestar-por-la-privatizacion-del-sector\\_168680.html](http://valencia.abc.es/hemeroteca/historico-18-03-2003/abc/Economia/paros-en-renfe-hoy-para-protestar-por-la-privatizacion-del-sector_168680.html)

<sup>395</sup> Duret, André, “La ola de protestas del 6 de abril en Egipto”, 16 de abril de 2008, en <http://www.anticapitalistas.org/node/2771>

mdd, en 2005.<sup>396</sup> En Sudáfrica miles de personas participaron en una huelga general de dos días para rechazar las privatizaciones, denominadas el nuevo apartheid, en 2002.<sup>397</sup>

En Asia la resistencia se desarrolló, entre otros, en los siguientes países: en la India el Comité para la Acción Unitaria —integrado por diversos sindicatos nacionales— organizó una huelga general total (*bandh*) en la ciudad de Mumbai y en el Estado de Maharashtra, en abril de 2001. La movilización protestó contra los planes oficiales de vender 27 compañías públicas, reducir la tasa de interés para los fondos de seguridad social afectando las jubilaciones y cambiar la ley laboral para facilitar la subcontratación.<sup>398</sup> En Corea la privatización del sistema nacional eléctrico provocó la oposición de los trabajadores que realizaron una huelga de cinco semanas, en 2002. En Papúa Nueva Guinea se realizaron manifestaciones estudiantiles que impugnaban la privatización de los servicios públicos, en 2001. Las autoridades reprimieron las protestas asesinando a tres estudiantes, propagándose los disturbios.<sup>399</sup>

En las sociedades totalitarias la “transición sistémica” al mercado capitalista generó diversas protestas contra las privatizaciones. En Eslovenia decenas de miles de trabajadores marcharon en la que fue considerada la movilización más importante desde la independencia de la ex república yugoslava para rechazar el programa oficial de reformas económicas, que incluía, entre otras iniciativas, la privatización de los servicios públicos y la disminución de impuestos para las empresas particulares, en 2005.<sup>400</sup> En la República Checa se organizaron protestas en oposición a la privatización de 11 hospitales en la región de Bohemia Central, en febrero de 2007. En Ucrania la organización de mujeres MAMA-86, que nació a raíz de la lucha ecológica por el desastre de Chernobil, ha resistido en forma ejemplar a las privatizaciones desenfrenadas en su país. Específicamente, ha protestado por la privatización del agua, los bosques y la tierra que para esa agrupación son recursos básicos y no objetos de lucro. En 2002, MAMA-86 y otras organizaciones no gubernamentales lograron evitar que Suez Lyonnaise des Eaux privatizara el suministro de agua en Odessa.<sup>401</sup> En China los “incidentes de

---

<sup>396</sup> Geloo, Zarina, “Lágrimas por la privatización del agua”, en <http://forosocialmundial.org.ar/lagrimas-por-la-privatizacion-del-agua>.

<sup>397</sup> Beder, Sharon, *Energía y poder. La lucha por el control de la electricidad en el mundo*, FCE, México, 2005, p. 14.

<sup>398</sup> Federación Sindical Mundial, “Masivas acciones de protesta de los sindicatos en la India contra las políticas de privatización del gobierno”, en <http://www.wftucentral.org/?p=233&language=es>

<sup>399</sup> Beder, *op. cit.*, p. 14.

<sup>400</sup> “Miles de trabajadores protestan en la capital de Eslovenia contra las políticas gubernamentales”, 30 de noviembre de 2005, en <http://es.wikinews.org>.

<sup>401</sup> Slesarenok, Svitlana, “Ucrania: mujeres contra la pobreza y la privatización”, en <http://www.tni.org/archives/books/aguaukraina.pdf>

masas” (huelgas, disturbios, manifestaciones, etcétera) han aumentado de 10 mil en 1994 a 87 mil en 2005. En el campo, los agricultores y las minorías étnicas rechazan el despojo de sus tierras y sus territorios, denuncian la contaminación que afecta las aguas, el aire y la tierra, fenómenos generados por proyectos de desarrollo, industrias contaminantes, obras de irrigación y electrificación. A su vez, millones de trabajadores urbanos han protestado contra el desempleo que generaron las numerosas quiebras y cierres de empresas estatales, así como contra la apropiación de los activos de las empresas por parte de los funcionarios del partido y del gobierno.<sup>402</sup>

Los movimientos sociales internacionales que se han opuesto al despojo privatizador son múltiples y complejos. Muchas de estas rebeldías han sido impulsoras decisivas y contingentes fundamentales del movimiento altermundista. Asimismo, comparten con los nuevos movimientos sociales su carácter disperso, la particularidad de sus demandas, lo efímero y localizado de sus acciones, la construcción de una vía política propia al margen de las organizaciones tradicionales. La contradicción capitalista a la que se enfrentan, la acumulación por despojo, requiere de formas de lucha, objetivos y sujetos sociales diferentes a la lucha obrera clásica que tiene en la reproducción ampliada su escenario natural de conflicto.<sup>403</sup> No obstante, como vimos, en algunos casos la resistencia de la clase trabajadora se articula a la lucha de los nuevos actores sociales en la defensas de los bienes comunes.

En efecto, entre los sujetos sociales de las movilizaciones están: los trabajadores que defienden el empleo, los sindicatos, los derechos laborales, así como denuncian el trabajo precarizado; las mujeres que se oponen a la venta del agua, la electricidad, los servicios de salud y los altos precios de los servicios; los jóvenes que luchan contra la privatización de la educación y el desempleo; los indígenas que resguardan sus tierras y territorios, su diversidad cultural, la biodiversidad, así como rechazan la biopiratería, la contaminación transgénica, el saqueo de aguas, bosques, viento y recursos minerales; los campesinos que no admiten ser destruidos por la edificación de aeropuertos, presas, autopistas y basureros; los consumidores que protestan contra los estratosféricos cobros de los servicios antes públicos; la sociedad civil que no está dispuesta a perder parques, deportivos, playas, ríos, bosques comunes; los derechohabientes que no se dejan arrebatar los servicios de salud; las profesoras y profesores que preservan el carácter público de la educación; los médicos y las enfermeras que, siendo coherentes con su

---

<sup>402</sup> Navarrete, *op. cit.*, pp. 89-90.

<sup>403</sup> Harvey, *El nuevo...*, *op. cit.*, pp. 128-132.

vocación humanista, sostienen que la salud no es una mercancía ni el enfermo un cliente. Estos múltiples sujetos sociales, por la naturaleza de sus demandas, entran inevitablemente en conflicto con el Estado que, en la mayoría de ocasiones, ha respondido con una cruel violencia.

Como hemos dicho, estos sujetos sociales enfrentan al capitalismo en otro ámbito de la acumulación: en el espacio del robo, la rapiña y el despojo. Aunque en principio no tienen un programa anticapitalista (como en la época clásica de la lucha obrera) o no formulan un objetivo amplio y general de lucha anticapitalista, se enfrentan inmediata, particular y centralmente contra el capital oponiéndole una demanda básica: la defensa de los bienes comunes y el derecho a ser consultados y decidir sobre los mismos.<sup>404</sup> En efecto, defienden lo que para el imaginario social es un patrimonio común frente a la propiedad privada y ello los convierte, ciertamente no de forma automática ni en todos los casos, en movimientos potencialmente alternativos a la barbarie capitalista.<sup>405</sup>

### 3.6. CONCLUSIÓN

La privatización mundial fue una palanca fundamental de la acumulación por despojo que el capitalismo utilizó para remontar su crisis de sobreacumulación. Se trató, en efecto, de un heterogéneo proceso global que dio cuenta de la sincronización de la mayoría de las burguesías del mundo, los organismos internacionales y los estados nacionales, con la finalidad de despojar a sus sociedades de cuantiosos bienes públicos a escala planetaria. Aunque, en cada región y país las formas, los tiempos, los ritmos, los mecanismos, los compradores y la participación externa adquirieron rasgos diferentes. Diversidad que estuvo condicionada por la resistencia social al saqueo.

En principio, significó un cambio fundamental del tipo de propiedad: de la propiedad estatal, propia de la economía mixta, a la propiedad privada capitalista, que permitió que miles de empresas transitaran de la forma de capital estatal al capital

---

<sup>404</sup> En efecto, como afirmara el boliviano Oscar Olivera, representante de la Coordinadora en Defensa del Agua y la Vida: "estamos cuestionando el mismo principio de que otros, el Banco Mundial, las grandes multinacionales, puedan decidir sobre estos asuntos que son vitales para nosotros", en "Bolivia: estado de sitio...", *op. cit.*

<sup>405</sup> Como señalamos en el capítulo II, los movimientos sociales antineoliberales se dividen en las alternativas: algunos —la mayoría— no van más allá del estatismo que deposita en el Estado la gestión de los bienes públicos y otros —los menos— han optado por construir opciones autogestivas y autónomas. Sin embargo, en términos generales el conjunto de los movimientos sociales antiprivatización tiene un germen anticapitalista potencial que abre posibilidades a la creación de relaciones sociales alternativas.

privado. Similar transformación experimentaron las sociedades del denominado “socialismo real”, con la especificidad de que la propiedad estatista, que operaba fuera de la lógica de acumulación y en favor de la clase dominante (burocracia o intelectual), tuvo que reiniciar la acumulación capitalista en esos países. La primera fue una simple extensión de la acumulación capitalista a las áreas de la economía mixta, la segunda representó una profunda transformación social, el cambio de un modo de producción no capitalista hacia el capitalismo, una “transición sistémica” como la llama Pla.

Asimismo, la privatización transformó la función económica del Estado nacional, ajustándola a las nuevas necesidades de la valorización mundial. En efecto, el monto del PIB privatizado es la expresión económica del nuevo papel estatal: un Estado que crecientemente deja de intervenir en la economía y que, con ello, pierde parte de su poder político ante las burguesías vernáculas y las empresas transnacionales. El nuevo papel del Estado es, por decirlo de esta manera, una autonegación de una parte de su intervencionismo económico con la finalidad de crear condiciones y espacios favorables a la valorización del capital; es decir, el Estado se autonega parcialmente para afirmar la lógica de la acumulación mundial. Al transferir la propiedad de una porción significativa del PIB a manos particulares, ocurre una especie de privatización del Estado y, por tanto, una privatización del poder.

De acuerdo con la política neoliberal, es necesario privatizar, liberalizar y desregular para crear condiciones competitivas en una economía global. Asimismo, la venta mundial de empresas públicas se articula a una reproducción capitalista en tiempo real que obliga a las compañías desestatizadas a integrarse a un sistema que funciona con base en redes productivas, propiedades y controles mundiales.

La privatización universal fue una pieza fundamental del proceso de reforma económica desarrollado por las potencias capitalistas hegemónicas, específicamente Estados Unidos, a través de sus organismos financieros internacionales. Asimismo, las empresas transnacionales encontraron en la privatización una herramienta más para extender, por la vía de la IED o de la inversión de portafolio, sus espacios de acumulación. Esta nueva lógica imperial, obligó a los estados nacionales a subsumirse a las necesidades de valorización del capitalismo global y crear nuevas áreas de colocación del capital excedente, con el propósito de recuperar la tasa de ganancia mundial y pasar a esta nueva fase de expansión. Si bien la privatización obedeció a esta lógica global del capital, se articuló a una lógica nacional de las burguesías vernáculas que adquirieron porcentajes importantes de las empresas desincorporadas. Es erróneo

afirmar que la privatización mundial obedeció exclusivamente al interés de los polos hegemónicos del capital (países desarrollados y transnacionales) pues, como vimos, la inversión extranjera únicamente intervino con el 10% del valor global de la privatización y con el 30% del valor en los países en desarrollo. Es decir, simultáneamente y de manera contradictoria, sirvió a las necesidades globales y nacionales de acumulación. Finalmente, al desaparecer la barrera socioinstitucional de la propiedad pública, las compañías privatizadas se convierten en espacios de inversión del capital global, que para sobrevivir tienen que someterse a las nuevas reglas de competencia, tecnologías y formas flexibles de organización. Asimismo, recurren a los antiguos y probados métodos del capital: despiden a trabajadores para reducir sus costos laborales, aumentan los ritmos de trabajo, monopolizan sectores vitales de la economía, disminuyen los salarios, destruyen las garantías sociales y los contratos colectivos. Lo anterior ocurre, desde luego, en tiempo real y utilizando nuevos saberes y tecnologías.

La privatización aumentó la productividad y la rentabilidad de la mayoría de las empresas vendidas, por lo que fue una herramienta adecuada a las necesidades de reestructuración de la acumulación. Es decir, si lo que buscaba la “racionalidad” capitalista era recuperarse de una fase de sobreproducción de capital y colocar el capital excedente en áreas rentables (empresas y países fuera de la órbita de valorización), hay que convenir en que la privatización, esa forma moderna de despojo, fue útil a dicha finalidad capitalista. En efecto, el objetivo de las privatizaciones nunca fue mejorar las condiciones de vida de la población ni incrementar el acceso de los pobres a esos bienes y servicios privatizados, como sostienen algunos de sus defensores, verdaderos ladrones con corazón samaritano. No, la finalidad fue otra: transferir propiedades públicas a manos particulares para remontar la fase depresiva del capitalismo mundial. Es decir, restablecer los ingresos y el poder de las clases propietarias, como afirma Duménil. En tal sentido, el despojo de las privatizaciones —junto al capitalismo informático y las guerras imperiales—, ha sido una pieza clave de la recuperación de la crisis capitalista y del inicio de una nueva fase expansiva del ciclo de acumulación. Asimismo, participó de la reestructuración de la hegemonía capitalista mundial, que no se explica sin el desmantelamiento de la propiedad estatal de las sociedades burocráticas mal llamadas socialistas. En suma, el despojo, ayer como hoy, es un negocio rentable que ayuda a contrarrestar la caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, como bien señaló Marx, las mismas palancas que ayudan a remontar la crisis se convierten, a la vuelta del tiempo,

en factores que promueven la próxima crisis que estallará inevitablemente obedeciendo la ley de hierro de la sobreacumulación

La venta de empresas públicas ha favorecido a la fracción oligárquica de las burguesías locales y a las empresas transnacionales que son las que, a través de diversas formas de inversión foránea, participan en el proceso. Esto se ha vuelto tan evidente que la oposición social a la privatización ha crecido a tal punto que hoy en día es el principal obstáculo para pasar a una nueva fase de ese proceso. El porcentaje de población que dice que las privatizaciones son benéficas para su país decreció de 46% a 28%, entre 1995 y 2002. En efecto, el apoyo a las privatizaciones ha declinado en todo el mundo: en América Latina, el apoyo pasó de 75% a 35%; en África Subsahariana, menos de 35% de la población prefiere la desestatización; en Rusia, el 70% de la población afirma que su situación económica empeoró después de las privatizaciones y elige a las empresas estatales; en Asia Oriental, sólo 30% de la sociedad defiende la privatización; en China, el apoyo disminuyó a 17% de la población.<sup>406</sup> El magno proceso de despojo a escala mundial ha encontrado la oposición y la rebeldía de los pueblos y las culturas que luchan, mediante las más diversas tácticas, en contra del capitalismo bárbaro y propugnan por una sociedad más justa e igualitaria.

---

<sup>406</sup> Sunia Kikeri, *Privatization: Trends...*, op. cit., pp. 22-23.

## IV. PRIVATIZACIÓN EN MÉXICO, 1982-2009

### 4.1. INTRODUCCIÓN

Los hombres más ricos del país convocaron a formar una compañía denominada Libre Empresa, S.A. de C.V. con la finalidad de comprar todas las empresas públicas, en mayo de 1984. Los socios aportarían inicialmente 25 millones de pesos individualmente. Entre los convocantes estaban Emilio “El Tigre” Azcárraga, Carlos Slim Helú, Roberto Servitje, Abel Vázquez Raña, Antonio del Valle, Antonio Madero, Carlos Autrey, José Luis Ballesteros y Juan Diego Gutiérrez Cortina, entre otros.<sup>407</sup> La sociedad anónima, hasta donde sabemos, no se realizó, pero su objetivo fundamental sí se llevó a cabo: comprar las empresas paraestatales y contribuir, con ello, a dismantelar la intervención económica del Estado. La riqueza pública nacional, a juicio de estos capitalistas, debía pasar a sus manos para poner en práctica su visión empresarial de país y operar la República Mexicana como una empresa, asociados con el capital multinacional.<sup>408</sup>

El arribo al poder de la nueva tecnocracia neoliberal priísta impulsó el interés de la plutocracia por comprar la riqueza nacional. Esta élite económica salió fortalecida de la privatización más importante en la historia de México, pues acumuló mayor riqueza al comprar empresas paraestatales y consolidar sus grupos industrial-financieros. Entre 1982 y 2000, éstos se transformaron en dueños de empresas de telecomunicaciones, casas de bolsa, puertos, aeropuertos, bancos, ferrocarriles, minas, carreteras, ingenios, satélites, etcétera. Los grupos empresariales centralizaron el poder económico y desempeñaron un papel más activo en la dirección del proceso de acumulación, que hasta entonces habían compartido con el Estado mexicano, y adquirieron una decisiva

---

<sup>407</sup> Manuel Buendía, “Red Privada”, 28 de mayo de 1984, citado en Martínez, José, *Carlos Slim. Retrato inédito*, Océano, México, 2002, p.150.

<sup>408</sup> La adquisición de empresas públicas era una aspiración empresarial formulada desde tiempo atrás. El Consejo Coordinador Empresarial, por ejemplo, demandó en 1975 que el Estado vendiera a los particulares las empresas públicas, específicamente las que “operan en campos de la iniciativa privada”. “Declaración de principios del Consejo Coordinador Empresarial”, consúltese Saldivar Américo, “Fin de siglo”, en Semo, Enrique (coord.), *México, un pueblo en la historia*, tomo 7, Alianza Editorial, México, 1989, pp. 141-168.

influencia política sobre el aparato gubernamental. En efecto, los empresarios aprovecharon la oportunidad histórica de comprar la riqueza pública vendida por los gobiernos neoliberales y convertirse, con ello, en dueños indiscutibles del país, en un contexto de relaciones subordinadas con el imperio estadounidense y sus trasnacionales.

El objetivo del presente capítulo es indagar las modificaciones que la privatización generó en las relaciones de propiedad y de producción capitalistas durante los gobiernos neoliberales, entre 1982 y 2009. Su estudio lo abordaremos a través de las diversas etapas por las que atravesó: inició con la venta de las casas de bolsa y la desincorporación de 459 entidades públicas, durante el sexenio de Miguel de la Madrid; el segundo y fundamental periodo se caracterizó por la privatización de empresas estratégicas llevada a cabo por la administración de Carlos Salinas de Gortari, entre otras: Telmex, la banca, Altos Hornos de México y Controladora Mexicana de Comunicaciones; en la siguiente fase (1994-2000), el gobierno vendió, en un contexto de crisis financiera, los saldos —algunos estratégicos— de las paraestatales: ferrocarriles, satélites y petroquímica. En la cuarta y última etapa, que se desarrolló en un ambiente de alternancia del poder político, la privatización se profundizó en las ramas de energía eléctrica, gas y petróleo en favor de las trasnacionales.

Finalmente, abordamos la desestatización de la acumulación, las transformaciones que este proceso generó en la hegemonía de los sujetos de acumulación y la centralización del poder económico en favor de los grupos empresariales de capital nacional y trasnacional.

## **4.2. ESTATIZACIÓN DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA**

La Constitución de 1917 instauró el nuevo poder socioinstitucional que facultó al Estado para intervenir significativamente en la dinámica económica y política del país. La derrota de los terratenientes durante la Revolución Mexicana y el fraccionamiento de sus propiedades, consignada en el artículo 27 de la Carta Magna, obligaron al capitalismo mexicano a dar un rodeo. El camino inicialmente trazado para la acumulación de capital, recorría la conversión de los terratenientes en capitalistas agrarios que, tras el normal desarrollo de su reproducción, se transformarían en capitalistas industriales. Esta vía se vio interrumpida por la profunda revolución social de 1910 y la posterior reforma agraria. El régimen de acumulación posrevolucionario

crearía otros motores y palancas para impulsar la industrialización. Uno de esos motores, que a la postre resultó fundamental, fue la activa intervención económica del Estado que, asociado a otras formas de capital (mercantil, financiero), estimuló el crecimiento y la industrialización del país. El intervencionismo económico a través de la inversión pública, las empresas estatales, los subsidios, las transferencias de valor, la creación de infraestructura, la protección del mercado interno, el control de la fuerza de trabajo mediante el corporativismo sindical, entre otras políticas, son parte fundamental del poder del Estado. Manifiesta su capacidad de tener la rectoría del crecimiento económico, consolida su política corporativa y clientelar, le permite desplegar una política de negociaciones y concesiones con la sociedad y el sector privado, específicamente con los grupos empresariales, así como con otros Estados. Es, no obstante, un poder relativo supeditado al objetivo de promover la acumulación de capital y dependiente de la hegemonía estadounidense.<sup>409</sup>

Apoyándose en el nuevo andamiaje constitucional, el Estado posrevolucionario se convirtió en promotor del desarrollo económico ante una burguesía nacional relativamente débil. En la primera fase (1920-1934), se registró el inicio de la reconstrucción económica, la recuperación de las variables macroeconómicas y se desplegó un acelerado dinamismo económico.<sup>410</sup> En la segunda etapa (1934-1940), se forjaron las piezas iniciales pero fundamentales de la economía mixta.<sup>411</sup> El Estado nacionalista-populista, como lo denomina Cypher, desempeñó tanto la “función de acumulación”, al facilitar la acumulación de la riqueza nacional privada y pública, como la “función legitimadora” por su política agraria y obrerista.<sup>412</sup>

En las primeras dos décadas, el Estado posrevolucionario estableció sus fronteras de operación: profundizar la reforma agraria para mantener su hegemonía, recuperar recursos estratégicos en manos del capital trasnacional con la finalidad de promover un crecimiento industrial propio, invertir en todas las áreas en las que la iniciativa privada no tenía interés ni capital para hacerlo, desplegar una política de bienestar público basada en las concesiones, la cooptación y el clientelismo, aceptar la

---

<sup>409</sup> Véase González Casanova, Pablo, *El Estado y los partidos políticos en México*, Ediciones Era, México, 1981, pp. 15-18.

<sup>410</sup> El PIB, por ejemplo, pasó de 0.6% en promedio anual en el gobierno de Obregón a 5.8% en el gobierno de Calles, aunque posteriormente, resintiéndose los efectos de la crisis mundial de 1929, decreció a 0.5% entre 1930 y 1934. Véase Meyer, Lorenzo, “La institucionalización del nuevo régimen”, en *Historia general de México*, Colmex, México, p. 835.

<sup>411</sup> Cypher, James, *Estado y capital en México*, Siglo XXI Editores, México, 1992, p. 25.

<sup>412</sup> *Ídem.*

hegemonía del sector privado en la manufactura,<sup>413</sup> crear la infraestructura socioinstitucional, expropiar y nacionalizar empresas estratégicas como Petróleos Mexicanos y Ferrocarriles Nacionales de México, así como desplegar su función reguladora y rectora de la vida económica nacional.

La participación económica estatal se puso de manifiesto en la creciente inversión pública que pasó de 82 millones de pesos (mdp) en 1930 a 316 mdp en 1940, mientras que la inversión privada creció de 134 mdp a 457 mdp, en el mismo periodo.<sup>414</sup> El gasto público favoreció la formación de una sólida red financiera, promovió obras fundamentales como irrigación, puentes y electricidad; asimismo, mejoró las comunicaciones (vías férreas, carreteras, correo, telégrafo, teléfono y navegación aérea). Lo anterior, incidió favorablemente sobre la dinámica de acumulación y benefició a la burguesía. Además, creó entre otros los organismos públicos siguientes: el Banco de México (1925), el Banco de Crédito Agrícola (1926), el Banco Nacional Hipotecario, Urbano y de Obras Públicas (1933), Nacional Financiera (1934), la Comisión Federal de Electricidad y el Banco de Comercio Exterior (1937).<sup>415</sup>

La segunda época del intervencionismo económico estatal se inscribe en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. En términos generales, en este periodo el Estado capitalista participó en la dinámica de industrialización a través del capital estatal, promovió la reproducción ampliada del capital privado y apoyó con el nuevo aparato socioinstitucional. El Estado desempeñó las siguientes funciones: en primer término, fue un “factor de arranque” para la acumulación a través de la creación de áreas de valorización y la construcción de empresas y servicios en sectores en los que la iniciativa privada no invirtió; en segundo lugar, fue un “factor de empuje” mediante los subsidios que proporcionó en el uso de insumos industriales primarios (transporte, electricidad, acero, petróleo, cemento...), que redujeron los costos de producción e incrementaron las ganancias empresariales.<sup>416</sup> Adicionalmente, la transferencia de valores y las exenciones fiscales incidieron favorablemente en la apropiación del excedente económico por parte de la iniciativa privada. En tercer lugar, las instituciones financieras gubernamentales otorgaron crédito a la iniciativa privada, probablemente por debajo de las tarifas de mercado. Es relevante señalar que buena parte del

---

<sup>413</sup> Tello, Carlos, *Estado y desarrollo económico, 1920-2006*, UNAM, México, 2007, p. 252.

<sup>414</sup> Guerrero, Francisco Javier, “Lázaro Cárdenas: el gran viraje”, en Semo, Enrique (coord.), *México un pueblo en la historia*, tomo 4, Alianza Editorial, México, 1989, p. 210.

<sup>415</sup> Rogozinski, Jacques, *La privatización de empresas paraestatales*, FCE, México, 1993, p. 28.

<sup>416</sup> De acuerdo con Cypher, el Estado mediante esta vía impulsaba a la iniciativa privada “hacia las inversiones de capital intensivo”, *op. cit.*, p. 90.

financiamiento interno de la industrialización se logró a través de la orientación selectiva del crédito. Los instrumentos utilizados fueron el encaje legal, los fondos de fomento y las instituciones nacionales de crédito.<sup>417</sup> En cuarto lugar, el Estado se convirtió en un eje fundamental del proceso de industrialización y participó en sectores productivos básicos para abastecer bienes y servicios: energía eléctrica, acero, energéticos y bienes intermedios, entre otros. En quinto lugar, la industrialización se cimentó en el control y el apoyo de las masas mediante el corporativismo.<sup>418</sup> Finalmente, la protección y la regulación del mercado interno fueron decisivas para garantizar el crecimiento de una industria cara, atrasada, contaminante y dependiente tecnológicamente.

El desarrollo estabilizador (1955-1970) logró un crecimiento constante del PIB (6.5% en promedio), controló la inflación (2.8% en promedio), aumentó el salario real en aproximadamente 5% y garantizó la estabilidad del peso. Este modelo se construyó sobre el supuesto de que existía un escaso ahorro nacional por lo que había que pedir prestado para financiar el crecimiento económico a través de la deuda. El modelo funcionó mientras se mantuvo el crecimiento y por ello la inversión gubernamental tuvo un efecto multiplicador, para decirlo en términos keynesianos. La deuda gubernamental total creció de 10.2% del PIB en 1958 a 20.9% en 1967, y la deuda externa pasó de 6.2% del PIB a 9.0% en el mismo periodo. El pago de los intereses y del capital de la deuda se llevaría a cabo gracias a los recursos que generaría el crecimiento económico impulsado por una inversión creciente.<sup>419</sup> No obstante, en esta etapa se entraba en la fase de “acumulación intensiva”, por lo que el aumento de la productividad del trabajo requería una creciente y mejor tecnología así como una fuerza de trabajo más calificada y un mercado interno creciente. Supuestos que no se lograron, lo que hizo inviable el modelo: había dependencia tecnológica y poca renovación de la misma, la fuerza de trabajo no tuvo cambios significativos en su calificación y el mercado interno sobreprotegido y pequeño no creció de forma relevante.

Las empresas públicas pasaron de 36 en 1940 a 144 en 1954 y a 272 en 1970 (véase gráfica IV.1). En este periodo, el sector productivo gubernamental creció a un ritmo acelerado y adquirió un significativo tamaño. El incremento principal fue en el

---

<sup>417</sup> Tello, *op. cit.*, p. 408.

<sup>418</sup> Ayala Espino, José, *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana, (1920-1982)*, FCE, México, 1988, p. 35.

<sup>419</sup> Cypher, *op. cit.*, pp. 88-89. Tello, *op. cit.*, pp. 361-368.

lustro de 1966 a 1970, etapa en la que se fundaron 87 compañías públicas.<sup>420</sup> Las instituciones y empresas creadas fueron, entre otras: Altos Hornos de México (1942), Instituto Mexicano del Seguro Social (1942), Guanos y Fertilizantes de México (1943), Sosa Texcoco (1944), Ayotla Textil (1946), Industria Química Nacional (1949), Diesel Nacional (1951) y Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (1952), petroquímica básica (1958) y Instituto Mexicano del Café (1960), Compañía Nacional de Subsistencias Populares (1961), Instituto Mexicano del Petróleo, Aeropuertos y Servicios Auxiliares (1965), Sistema de Transporte Colectivo (1967) y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (1969).<sup>421</sup>

En lo que se refiere a instituciones nacionales de crédito y fondos de fomento se establecieron los siguientes: “Banco Nacional de Fomento Cooperativo (1944); [...] Banco Nacional de Pequeño Comercio (1943); Banco Nacional del Ejército y la Armada (1946); Banco Nacional Cinematográfico (1947); Banco Nacional de Transportes (1953); Financiera Nacional Azucarera (1953); [...] Aseguradora Mexicana (1942); Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (1954); Fondo de Garantía y Fomento de la Mediana y Pequeña Industria (1954); Fondo de las Habitaciones Populares (1954)”.<sup>422</sup> De acuerdo con Tello, la iniciativa privada y la participación estatal confluyeron en “armonía” en el crecimiento del sistema financiero, posibilitando aumentar los activos de las instituciones financieras en “más de quince veces”. Ahora bien, del total de los activos de las instituciones financieras, la participación pública representó el 54.9% en 1940 y el 53% en 1955; la inversión privada, por su parte, fue de 45.1% y de 47% respectivamente.

La industria en este periodo es “apoyada, subsidiada, estimulada y protegida” por el Estado.<sup>423</sup> Asimismo, cuando las empresas se encuentran en dificultades financieras son intervenidas y salvadas por el gobierno. “En este caso se encuentran: Altos Hornos de México, S.A., la Compañía Industrial de Atenquique, S.A., Toyota de México, S.A., Ayotla Textil, S.A., Textil Lanera, S.A., los ingenios Independencia y

---

<sup>420</sup> Cypher., *op. cit.*, p. 96. En esta fase, según Alonso Aguilar, el capitalismo mexicano “empieza a convertirse en capitalismo monopolista de Estado hacia fines de los años cuarenta y principios del siguiente decenio”. Aguilar Monteverde, Alonso, “La oligarquía”, en Carrión, Jorge y Alonso Aguilar M., *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1972, p. 170. Una crítica a este autor es desarrollada en Aguilar Mora, Manuel, *El escándalo del Estado*, Fontamara, México, 2000, pp. 387-394.

<sup>421</sup> Rogozinski, *op. cit.*, pp. 30-32. Consúltese Ayala, *op. cit.*, pp. 39 y 42.

<sup>422</sup> Tello, *op. cit.*, p. 324.

<sup>423</sup> *Ibid.*, p. 415.

Rosales y muchas otras empresas”.<sup>424</sup> Adicionalmente, el gobierno proporcionó ayuda oportuna a algunos empresarios convirtiendo a sus negocios en prósperas compañías o bien apoyó a los inversionistas a iniciar actividades en rubros antes “no accesibles por falta o insuficiencia de capitales privados”, como en la petroquímica que gracias a las facilidades proporcionadas por Pemex el capital privado inició una diversidad de industrias.<sup>425</sup>

En efecto, en este periodo el intervencionismo económico se multiplicó de forma relevante a través de empresas estratégicas, instituciones financieras, compañías de participación estatal mayoritaria y minoritaria, fideicomisos, organismos descentralizados, consejos y programas. Entre las actividades que participa están las financieras, salud y seguridad, transporte y comunicación, energéticos, actividades comerciales, medios de comunicación, agropecuarias, forestales y pesqueras, mineras e industriales, etcétera.<sup>426</sup>

En este contexto, el crónico déficit fiscal, la insuficiente base tecnológica y la caída de la inversión privada llevaron al modelo de sustitución de importaciones del agotamiento a su crisis terminal. En el ámbito sociopolítico, el movimiento estudiantil de 1968 significó un parteaguas histórico que cuestionó radicalmente el autoritarismo del Estado. En respuesta, éste implementó una política de concesiones y represión (la guerra sucia contra la guerrilla, la masacre del Jueves de Corpus del 10 de junio de 1971, la reforma política) con la finalidad de mantener su hegemonía.<sup>427</sup>

En la denominada “docena trágica”, la economía registró diversas caídas (1972, 1976), una masiva fuga de capitales y un programa de austeridad acordado con el FMI. Como se sabe, ni la riqueza petrolera ni los importantes préstamos internacionales evitaron la quiebra financiera del Estado. Los gobiernos en turno incrementaron la inversión pública, el gasto gubernamental y la adquisición de empresas con la finalidad de incentivar la economía. En efecto, el gasto público como proporción del PIB pasó de 24.6% a 37.9% entre 1970 y 1976, y de 30% a 47.2% entre 1977 y 1982. La inversión pública, por su parte, creció a una tasa promedio anual de 22% en términos reales entre 1978 y 1981.<sup>428</sup> Asimismo, se dio un crecimiento espectacular de las compañías públicas que pasaron de 272 a 1 155 (gráfica IV.1). En 1982, a causa del colapso

---

<sup>424</sup> Ortiz Mena y Raúl Salinas, citados en Tello, *op. cit.*, p. 416.

<sup>425</sup> *Ídem.*

<sup>426</sup> Tello, *op. cit.*, pp. 433-436.

<sup>427</sup> Carr, Barry, *La izquierda mexicana a través del siglo XX*, México, Ediciones Era, 2000, pp. 276-280.

<sup>428</sup> Tello, *op. cit.*, pp. 477 y 547.

financiero del Estado se nacionalizó la banca representando un golpe a la élite empresarial. De esta forma, el gobierno incorporó los activos de la banca, las casas de bolsa, las aseguradoras y los de las compañías *holding* que controlaban a cerca de 1 000 compañías. Asimismo, el conjunto de las paraestatales tenían un tamaño económico importante: 41.2% del ingreso público provenía de esas empresas y sus ingresos eran 3.3 veces mayor que el recaudado por los impuestos sobre la renta en 1987. En 1984, los ingresos de las paraestatales representaban el 17% del ingreso nacional y su producción representó el 33.3% del valor agregado de la producción total (excluyendo servicios).<sup>429</sup>

Ahora bien, la importancia y el tamaño del sector paraestatal no se pueden calibrar por el número de empresas, pues nos proporcionaría una imagen engañosa de este sector. En efecto, de las más de 1 000 empresas paraestatales las 10 más grandes concentraban el 89.5% del capital total y el 76.9% de ventas totales. Entre éstas se encontraban: Pemex, CFE, Fundidora Monterrey, Siderúrgica Las Truchas, ingenios azucareros, Fertimex, Altos Hornos de México, Industrias Peñoles, Mexicana de Cobre, Condumex.<sup>430</sup> Datos que confirman que el incremento de empresas públicas entre 1970 y 1982 fue sobre todo de empresas pequeñas y de poco peso económico. Igualmente, hay que agregar que según Casar y Peres: “un total del 53% de las empresas paraestatales se originaron a partir de las quiebras del sector privado”.<sup>431</sup> Estas adquisiciones llegaron premiadas con deudas internas y externas, y con el aumento de éstas gracias a las “las revaluaciones de divisas”. Esto explica en parte –además de los subsidios y transferencias de valor- el incremento del déficit público y, particularmente, el hecho de que las empresas paraestatales fueran causantes del 60% del déficit total del sector público entre 1970 y 1982.

A pesar del crecimiento espectacular del número de empresas, del gasto y la inversión pública, disminuyó el impacto de la intervención estatal en el impulso del desarrollo ya que anteriormente había cubierto áreas económicas estratégicas y, fundamentalmente, “porque las condiciones del desarrollo extensivo habían quedado agotadas y la expansión de la acumulación de capital reclama condiciones nuevas”,<sup>432</sup> como el incremento de la productividad del trabajo, la disminución de los gastos

---

<sup>429</sup> Cypher, *op. cit.*, pp. 170-171.

<sup>430</sup> *Ibid.*, pp. 172-173.

<sup>431</sup> *Ibid.*, p. 183. Rogozinski sostiene que el Estado adquirió por esta vía 350 compañías, *op. cit.*, p. 31.

<sup>432</sup> Rivera Ríos, Miguel Ángel, *El nuevo capitalismo mexicano*, Ediciones Era, México, 1992, p. 41.

improductivos, el aumento de la calidad y competitividad de la producción, que la “forma histórico específica de la empresa pública tradicional en México no está en condiciones de garantizar”.<sup>433</sup> Lo anterior, lleva a concluir que el aumento sustancial de 272 a 1 155 paraestatales fue un “proceso de sobreexpansión contrario a los requerimientos de la acumulación de capital y al fomento a largo plazo de su rentabilidad”.<sup>434</sup>

Como vemos, las empresas paraestatales tuvieron diversos orígenes: en primer lugar, el Estado creó compañías, ante una burguesía escasa de capital y de iniciativa para emprender inversiones cuantiosas, de alto riesgo y que requerían un tiempo dilatado para recuperar el dinero inicial desembolsado y obtener ganancias; en segundo lugar, absorbió cientos de empresas en quiebra, lo que expresó el agotamiento estructural del modelo de industrialización y, adicionalmente, pone en entredicho el dogma neoliberal de que la iniciativa privada es más eficiente en el manejo de los recursos productivos; finalmente, expropió y nacionalizó compañías y bancos.

De acuerdo con Cypher, las funciones de las empresas paraestatales son las siguientes: primero, crearon áreas, sectores e industrias para la valorización del capital en lo que la iniciativa privada no invirtió tanto por la falta de interés como de capital; segundo, sirvieron para “extender los sectores” insuficientemente desarrollados por el capital privado; tercero, crearon instituciones fundamentales; cuarto, recuperaron y mantuvieron la soberanía nacional sobre recursos naturales estratégicos; quinto, impulsaron la dinámica económica a través de la banca y el sistema financiero estatal; sexto, aumentaron la oferta de empleo; séptimo, cubrieron en parte “las necesidades de bienestar social”; octavo, a través de estas compañías, el “Estado catalizó las inversiones privadas y actuó como la fuerza motriz que impulsaba a toda la macroeconomía y también jalaba al débil sector privado”.<sup>435</sup>

Resultado del largo proceso de crear, adquirir, expropiar y nacionalizar empresas, el Estado monopolizó diversas ramas de la economía: mediante 1 155 paraestatales participó en 63 ramas e intervino intensamente en 45, creaba ingresos equivalentes al 18.0% del PIB y ocupaba aproximadamente un millón de personas representando 10% del empleo total de la economía. En consecuencia, la privatización de cientos de empresas redefinió las relaciones sociales de producción y de propiedad,

---

<sup>433</sup> *Ibíd.*, p. 42.

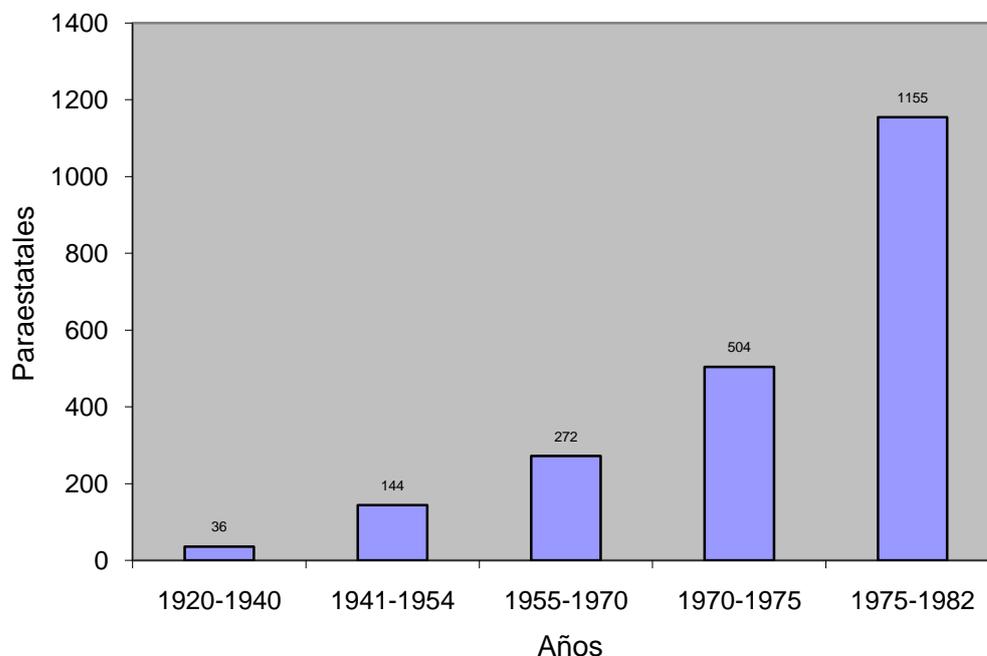
<sup>434</sup> *Ídem.*

<sup>435</sup> Cypher, *op. cit.*, pp. 186-187.

alentando la centralización del capital industrial y financiero en favor de los oligopolios nacionales y extranjeros.

**Gráfica IV. 1**

**Empresas paraestatales en México, 1920-1982**



Fuente: Rogozinski, *op. cit.*

La evolución de las empresas paraestatales entre 1940 y 1982, no se encuentra disociada del ciclo económico nacional. Según Valenzuela Feijóo, tomando en cuenta la inversión fija bruta, entre 1942 y 1983 se registraron seis ciclos con una duración promedio de siete años. Ese periodo puede dividirse en tres etapas: la primera, entre 1940 y 1950, el “ciclo dura 5.3 años y se tipifica por una fase recesiva poco profunda.”<sup>436</sup> La segunda, entre 1958 y 1971, se caracterizó por un ciclo y auge de mediana duración que se relaciona con el periodo del desarrollo estabilizador. En esta época, como señalamos anteriormente, el sector público se transformó en un eje fundamental del proceso de industrialización al intervenir en sectores dinámicos de bienes y servicios (energía eléctrica, bienes intermedios, etcétera). Finalmente, entre 1971 y 1983, “el ciclo y la fase de auge parecen acortarse, pero (y a diferencia de los cuarentas) la fase recesiva se tiende a extender y —lo que parece más sobresaliente— la

<sup>436</sup> Valenzuela Feijóo, José, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Ediciones Era, México, 1986, p. 34.

magnitud o profundidad de la caída se torna notable.”<sup>437</sup> A esta última fase, corresponde el incremento de la propiedad estatal y es, precisamente, la fase recesiva del ciclo la que originó la adquisición de cientos de compañías en quiebra. Los abundantes ingresos petroleros y la deuda pública proporcionaron, por su parte, los recursos para la inversión gubernamental.

Ahora bien, los agentes de la acumulación —la inversión pública y privada—, componentes de la inversión bruta fija total, tuvieron entre 1940 y 1981 el siguiente desempeño: la inversión pública experimentó una reducción de 45.3% a 39.9% de 1940 a 1969; observó un crecimiento de 45.1% a 49.4% en la etapa de 1970 a 1978; y alcanzó el 56.4%, más de la mitad de la inversión total, entre 1979 y 1981. En estos dos últimos periodos, la inversión pública pasó de 45.1% a 56.4% de la inversión bruta fija total. Corresponde a este lapso el incremento de 272 a 1 155 empresas paraestatales.

La inversión privada, por su parte, evolucionó en el total de la inversión bruta fija en sentido inverso: creció de 54.7% a 60.1% entre 1940 y 1969; sin embargo, decreció de 54.9% a 50.6% en el periodo de 1970 a 1978; finalmente, disminuyó a 43.6% en el bienio de 1979 a 1981. En las dos últimas etapas, la inversión privada pasó de 54.9% a 43.6%, menos de la mitad de la inversión bruta fija total.<sup>438</sup>

Según Valenzuela Feijóo, en 1981 la inversión fija bruta total tenía la siguiente composición: inversión pública 55%, inversión privada nacional 30% e inversión privada extranjera 15%. Ahora bien, entre 1970 y 1981 la inversión privada aumentó en una tasa anual promedio de 7.2%; en contrapartida, la inversión pública creció 11.6%, un ritmo 1.6 veces superior. Partiendo de estos datos, Valenzuela concluye —con razón— que se puede hablar de “*un proceso de estatización de la acumulación*” [itálicas en el original]. Estatización que obedecía a “las exigencias de la acumulación en la fase actual”, que rebasaban las posibilidades del capital privado nacional y obligaban a “utilizar el resorte de las palancas estatales”.<sup>439</sup>

Otro dato relevante que muestra la estatización de la acumulación es el destino sectorial de la inversión fija bruta. En 1975, el 85.2% de la inversión pública se realizó

---

<sup>437</sup> *Ídem.*

<sup>438</sup> *Ibíd.*, p. 55.

<sup>439</sup> *Ibíd.*, p. 56. De acuerdo con Américo Saldívar, la tasa de crecimiento de la inversión privada fue de 10.3 entre 1961 y 1966, de 9.0 entre 1966 y 1971, y de 5.0 entre 1971 y 1976; en cambio, la inversión pública fue de 11.0, 3.3 y 11.5, en el mismo periodo. En consecuencia, concluye: “A partir de 1972, la inversión privada ya no será el factor más dinámico de la economía; su retraimiento, iniciado desde finales de la década anterior, adquiere en 1975 y 1976 tintes de franca huida. Durante el corto periodo de 1972-1974, tanto el gasto como la inversión pública (junto con el capital extranjero) deben asumir el papel central en el crecimiento del producto”. Saldívar, *op. cit.*, p. 25.

en el sector secundario (manufactura, electricidad, etcétera); 6.3% en el sector primario (agricultura y minería), y 8.4% en el sector terciario (comercio y servicios, incluyendo vivienda). En contrapartida, el capital privado invirtió en el sector terciario 53.2%, en el secundario 34.4% y en el primario 12.4%. De los datos anteriores, se concluye que la inversión pública concentró sus esfuerzos en sectores más pesados y dinámicos, que ejercían el liderazgo en el crecimiento económico, y la inversión privada se destinó a sectores más livianos y menos dinámicos para el crecimiento.<sup>440</sup>

Entre 1980 y 1981, la distribución porcentual según los agentes de la inversión manufacturera fue la siguiente: capital estatal 39%, capital privado nacional 21% y capital privado extranjero 40%. Ahora bien, tomando en cuenta sólo los sectores manufactureros más pesados y de mayor crecimiento, la distribución porcentual quedó de la siguiente manera: inversión pública 46%, inversión privada nacional 17% e inversión privada extranjera 37%.

De lo anterior, se puede concluir que el capital estatal tendió a desplazar al capital privado de la conducción del crecimiento económico entre 1970 y 1982. La iniciativa privada nacional, por su parte, se concentró en ramas económicas tradicionales y poco productivas, perdiendo presencia en sectores estratégicos y dinámicos. Sin embargo, concluye Valenzuela Feijóo: “la tendencia mencionada no es necesariamente fatal; su reversión exigiría un drástico proceso de *centralización* de capitales (centralización en el sentido de Marx) en el campo privado. Es decir, el surgimiento de grandes y potentes corporaciones privadas y nacionales.”<sup>441</sup> El drástico proceso de centralización previsto por nuestro autor se llevaría a cabo a través de un método poco ortodoxo y que Marx reservó para los orígenes del capitalismo: la acumulación por despojo de la privatización instrumentada desde el Estado mexicano.

### 4.3. PRIVATIZACIÓN, 1982-2009

La privatización trastocó radicalmente la anterior situación: el capital estatal cedió su lugar al capital privado en la dirección del crecimiento económico y en la conducción de sectores estratégicos de la economía (telecomunicaciones, sistema financiero, televisión, satélites, petroquímica, entre otros). Con base en lo anterior, el capital privado nacional

---

<sup>440</sup> De acuerdo con Cypher, la inversión privada en manufactura pasó de 50.8% a 33.0% entre 1970 y 1981, y en comercio y servicios de 36.0% a 50.9% en el mismo periodo. Cypher, *op. cit.*, p. 155.

<sup>441</sup> Valenzuela, *op. cit.*, p. 60.

pasó de tener una función secundaria a desempeñar un papel protagónico en la orientación de la dinámica de acumulación, articulada con una intervención más activa y organizada en la vida política nacional. Ahora bien, este proceso ha sido contradictorio, pues si bien el capital nacional logró controlar algunos sectores económicos fundamentales —como los bancos— posteriormente fue desplazado y pasaron a ser propiedad del capital extranjero. En la misma tendencia se realizó la privatización panista de energía eléctrica y petróleo que priorizó los intereses de las empresas transnacionales.

La venta de empresas paraestatales funcionó como una palanca de centralización de capital —poco ortodoxa en un sentido marxista. El capital público invertido entre 1940 y 1982 se trasladó a manos privadas. No fue la asociación de capitales privados previamente creados, sino la transferencia de capital estatal —generado anteriormente, a través de recursos públicos y endeudamiento— al sector privado lo que promovió la centralización de capital y formó poderosas corporaciones privadas. La dinámica de acumulación del capital mexicano no siguió el camino tradicional anterior (1960-1980) de crear *holdings* privadas para que, al fusionarse, condujeran el crecimiento económico. Más bien, tomó un rumbo distinto, determinado por las leyes económicas del ciclo, impulsado por la acumulación por despojo, resguardado por el nuevo vínculo de la oligarquía con el poder, así como por la influencia decisiva de las políticas imperiales de los organismos financieros y de Washington. Estos factores colocaron en manos privadas la propiedad y el control de bienes y capitales pertenecientes a la nación y, con ello, la dinámica de acumulación tomó otras rutas.

El ciclo económico, es decir las necesidades de valorización del capital en la dinámica de acumulación, condiciona la estatización o privatización de empresas así como la mayor o menor intervención económica del Estado. En una primera etapa, el Estado adquirió y creó empresas públicas fundamentales para el desarrollo económico. Como anotamos anteriormente, la compra más importante de compañías ocurrió en una fase recesiva, que fue coyunturalmente remontada por los abundantes ingresos petroleros. Una vez que los precios de los hidrocarburos cayeron, se mostró la ineficacia de la herramienta anticíclica basada en el endeudamiento garantizado por el *boom* petrolero. El agotamiento del patrón de acumulación, basado en una industria poco productiva y competitiva, se hizo evidente. El Estado, urgido de préstamos internacionales, adoptó gustoso la nueva fe neoliberal que impuso la disminución de la inflación, el control del déficit público, las privatizaciones y la apertura de los

mercados. El sector público en quiebra, que según los neoliberales promovía un gasto público deficitario y fuertes presiones inflacionarias, se puso en venta para fortuna del capital privado que buscaba nuevas áreas de inversión de su capital excedente, lo que favorecería la recuperación de la tasa de beneficios de la acumulación capitalista.<sup>442</sup> De acuerdo con Cypher, el aumento de la tasa de ganancia se lograba al comprar bienes públicos a “un precio que subvalúa sus activos”, al apropiarse bienes comunes como la riqueza minera, al reestructurar las relaciones laborales modificando los contratos colectivos, y al adquirir empresas que complementan la “estructura del conglomerado existente”.<sup>443</sup>

El *boom* de las estatizaciones, en la década de los setenta, fue un instrumento utilizado para salvar los capitales particulares de empresas en quiebra y que tenía el propósito general de ayudar a remontar la fase depresiva del ciclo. Sin embargo, esta herramienta anticíclica se convirtió, gracias al déficit público, la inflación y la deficiente infraestructura tecnológica, en una de las causas de la crisis de 1982. En esta coyuntura el Estado recurrió a la desestatización de la economía como una palanca, entre otras, para restaurar las condiciones de valorización del capital. No obstante, el combate a la inflación y al déficit público, se convirtieron, a la vuelta de los años, en algunas de las causas de la crisis financiera de 1994. En este proceso de estatización y privatización, la herramienta anticíclica se transformó en causa de crisis económicas y financieras. Como ya había anotado Marx, las medidas anticíclicas crean, a su vez, condiciones de nuevas crisis económicas.

La política monetaria restrictiva, el control de la inflación, la apertura de mercados, la desregulación y las privatizaciones, tuvieron la finalidad de restablecer las condiciones de acumulación del capitalismo mexicano. La creación de condiciones favorables a la valorización generó cambios significativos en la estructura de la propiedad y el control del capital, y reformó el Estado, transformando los fundamentos tradicionales de su poder, del sistema político (partido de gobierno, corporativismo), de su ideología (nacionalismo revolucionario, agrarismo, obrerismo), y de su vínculo con la sociedad.<sup>444</sup>

---

<sup>442</sup> Los recursos para comprar las empresas públicas provinieron de la repatriación de los capitales privados, el endeudamiento externo de los particulares y la asociación con las transnacionales. Rogozinski, Jaques, *La privatización en México. Razones e impactos*, Trillas, México, 1997, p. 150.

<sup>443</sup> Cypher, *op. cit.*, p. 201.

<sup>444</sup> Revueltas, Andrea, *Las transformaciones del Estado en México: un neoliberalismo “a la mexicana”*, UAM, México, 1996, p. 59.

Ahora bien, el proceso privatizador ha durado en lo fundamental un cuarto de siglo. En este dilatado periodo, el sector público perdió predominancia en la dinámica de acumulación y fue relevado por una oligarquía de grupos industriales y financieros nacionales y transnacionales. El objetivo neoliberal de disminuir la intervención económica estatal, recurrió a la instrumentación de una estrategia diversificada de desincorporación de entidades públicas que incluyó la liquidación, la venta, la fusión y la transferencia a gobiernos estatales (véase cuadro IV.1). Simultáneamente, el gobierno creó algunas entidades, que por regla general fueron organismos descentralizados sin ningún peso económico, aunque relevantes como infraestructura institucional, política, financiera o social (el Instituto Federal Electoral [IFE], la Comisión Nacional de Derechos Humanos [CNDH] y el Instituto para la Protección de Ahorro Bancario [IPAB], entre otros).

**Cuadro IV. 1**  
**Desincorporación y creación de entidades paraestatales, 1982-2009**

Año	Liquidación	Fusión	Transf. a gobiernos estatales	Venta	LFEP*	Creación	En proceso	Vigentes
1982	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1155
1983	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	10	86	996
1984	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	11	6	964
1985	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	15	31	870
1986	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	12	70	696
1987	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	2	168	507
1988	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	412
1989	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	379
1990	57	7	1	61	13	8	138	280
1991	47		3	42	3	5	87	241
1992	34	6	2	23	1	8	53	217
1993	16	1	2	5		12	48	210
1994	18			1	2	15	37	215
1995	11		2	1	2	3	35	204
1996	1		1	1	18	11	44	185
1997	5			2	1	11	42	190
1998	11			3		43	48	213
1999	2			32		9	61	175
2000	4	16		16		2	27	175
2001	3					6	28	177
2002	1					3	27	180
2003	1					4	37	173
2004	1			1		1	39	170
2005	1					5	40	173
2006	2	7		1		8	32	179

2007	2					1	31	179
2008	1	12				2	17	180
2009	2						15	180

Fuente: *Informe presidencial*, 1988, 2006, 2008 y 2009; Rogozinski, Jacques (1993).

\* LFEP: *Ley Federal de Entidades Paraestatales*.

La privatización disminuyó significativamente el número y la importancia de las entidades públicas, así como la gravitación de las mismas en la economía. Como señaló anteriormente, el Estado a través de sus 1 155 empresas participaba en 63 de las 73 ramas de la actividad económica e intervenía intensamente en 45 de ellas. Al finalizar el gobierno de De la Madrid, decrecieron a 412 las compañías paraestatales y, en consecuencia, disminuyó su injerencia a 50 ramas económicas y su participación intensiva se limitó a 28. El cambio más drástico ocurrió durante el gobierno salinista ya que el Estado dejó de participar en aproximadamente 41 ramas económicas. Veinticinco años después del inicio de la desincorporación de entidades paraestatales, únicamente intervenía, en lo fundamental, en dos ramas: energía eléctrica y petróleo. Incluso, en estas áreas la inversión privada ha crecido aceleradamente por lo que los gobiernos priísta y panista, al promover la participación de particulares, han incumplido la Constitución. Entre las ramas que dejó de intervenir destacan, entre otras: preparación de frutas y legumbres, extracción y beneficio de mineral de hierro, cemento, refrescos y aguas gaseosas, automóviles, extracción y beneficio de carbón y grafito, carrocerías, motores, partes y accesorios para automóviles, explotación de canteras y extracción de arena, grava y arcilla, restaurantes y hoteles, aceites y grasas comestibles, molienda de trigo y café, alimentos para animales, hilados y tejidos de fibras blandas y duras, aserraderos, telecomunicaciones, tripay y tableros, resinas sintéticas y fibras artificiales, industrias básicas de hierro y acero, tabaco y azúcar.

Las entidades paraestatales disminuyeron de 1 155 a 180, entre 1982 y 2009. En este lapso, las empresas de participación mayoritaria pasaron de 744 a 67, los organismos descentralizados decrecieron de 102 a 94, los fideicomisos públicos disminuyeron de 231 a 19 y las empresas de participación minoritaria redujeron su intervención de 78 a cero.<sup>445</sup>

Como vemos, el Estado intervino tanto en áreas económicas estratégicas (telecomunicaciones, electricidad, siderurgia, entre otras) como en sectores poco relevantes para la dinámica de acumulación (explotación de grava, cantera, producción

<sup>445</sup> *Informe presidencial*, 1988, 2006, 2009.

de bicicletas, por mencionar algunas). Este hecho se explica, como ya se anotó antes, por la política indiscriminada de incrementar la participación económica estatal mediante la compra de empresas en quiebra o con problemas económicos. Ante la estatización de la acumulación, la nueva fe neoliberal buscó racionalizar el sector paraestatal. Medida que fue impuesta por el ciclo económico que demandaba salir de la crisis y recuperar las condiciones de valorización del capital a través del control de la inflación, la reducción del déficit público, una política monetaria restrictiva y la privatización de empresas, entre otras medidas.

#### **4.4. MIGUEL DE LA MADRID: RENOVACIÓN DEL MORRAL<sup>446</sup>**

Como se sabe, el rumbo económico de México cambió a partir de 1982. Esta transformación la dirigió la tecnoburocracia neoliberal, que recién llegó al gobierno entró en contradicción y negociación con la tendencia nacionalista del partido oficial.<sup>447</sup> La fase depresiva del ciclo económico y la convicción doctrinaria neoliberal condujeron al nuevo grupo gobernante a promover la reforma del Estado y el cambio estructural de la economía. La privatización de empresas públicas fue una pieza central de esas transformaciones, por lo que sería erróneo limitar ese proceso únicamente a un cambio de propiedad.<sup>448</sup>

La crisis económica fue la condición generadora de ese cambio de rumbo. En efecto, en 1981 disminuyó dramáticamente el precio del petróleo (pasó de aproximadamente 35 dólares por barril a menos de 20), el peso se devaluó significativamente (un dólar equivalía 23 pesos en 1981, 57 pesos en 1982 y 150 al año siguiente), la deuda se había triplicado ascendiendo a 76 mil millones de dólares y las tasas de interés internacionales aumentaron,<sup>449</sup> el déficit de la balanza comercial representó 6 800 millones de dólares (mdd), la inflación creció de 28.7% a 98.8% entre 1980 y 1982, la fuga de capitales ascendió a 25 mil mdd y, para completar el cuadro, se

---

<sup>446</sup> Miguel de la Madrid Hurtado propuso como lema de campaña “la renovación moral de la sociedad” que el ingenio popular bautizó como renovación del morral, por los casos de corrupción que se vivieron en el país pese a la nueva doctrina moral; ver Agustín, José, *Tragicomedia mexicana 3. La vida en México de 1982 a 1994*, Planeta, México, 1998, p. 22.

<sup>447</sup> Rivera, Miguel Ángel, *México: modernización capitalista y crisis. Antecedentes y consecuencias de la devaluación de diciembre*, UNAM, México, 1997, pp. 47-48. Revueltas, *op. cit.*, pp. 68-69.

<sup>448</sup> Rogozinski (1997), *op. cit.*, pp. 120-137.

<sup>449</sup> La tasa Libor pasó de 5.87% a 16.79% entre 1977 y 1981; la tasa Prime pasó de 6.82% a 18.87% en el mismo periodo. Tello, *op. cit.*, p. 575.

suspendieron los préstamos internacionales. La crisis estalló y el país se declaró insolvente e incapaz de cubrir sus compromisos financieros mundiales, obligándolo a recurrir al apoyo de los organismos financieros internacionales y del gobierno estadounidense. Los préstamos de emergencia negociados con el FMI tendrían una condición: adoptar las políticas de ajuste estructural. Estas medidas están integradas por una disminución y retiro de la intervención estatal en la regulación y en el fomento de actividades productivas particulares, la venta de empresas públicas, la adopción de la liberalización comercial y de los flujos financieros mundiales, controlar y reducir la inflación. Estas medidas promueven que la distribución y los flujos de los recursos económicos se integren a las directrices del mercado internacional y tienden a “reducir el espacio que ocupa el Estado” en beneficio del capital.<sup>450</sup>

En términos específicos, el gobierno firmó un convenio con el FMI que estipuló en el terreno de la política fiscal la disminución del déficit fiscal como proporción del PIB, una fuerte disciplina fiscal para conseguir finanzas públicas sanas, recurrir al financiamiento internacional para cubrir la deuda externa y disminuir la relación de ésta con respecto al PIB. En materia de política monetaria, dispuso el control de la inflación (disminución al 80%) y estimuló el mercado de valores a través de nuevas fuentes de intermediación financiera. Estableció una política cambiaria flexible y una política salarial ajustada al control de la inflación y a mantener la competitividad productiva. Propuso que se abatiera la evasión de impuestos y se ampliara la cobertura de los mismos. Finalmente, la política comercial redujo el sistema de protección.<sup>451</sup>

En esta lógica se diseñaron los programas Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y de Aliento y Crecimiento (PAC), orientados fundamentalmente a garantizar el pago de los servicios de la deuda externa, así como al control de la inflación y del déficit fiscal, la apertura económica, la disminución del intervencionismo estatal y el pago de la deuda interna.<sup>452</sup>

Adicionalmente, la crisis económica provocó la quiebra “técnica” de los grupos empresariales y las empresas paraestatales. Para superar esta situación, el gobierno buscó solucionar la crisis financiera a través del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca), que reestructuró 11.5 miles de millones de dólares de pasivos externos del sector privado (80% correspondían a 20 grandes corporaciones

---

<sup>450</sup> Chávez Ramírez, Paulina, *Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994*, UNAM, México, 1996, p. 30.

<sup>451</sup> *Ibid.*, pp. 37-42.

<sup>452</sup> Tello, *op. cit.*, pp. 635-636.

nacionales y extranjeras) y convirtió a los grupos privados de deudores en acreedores. Igualmente, inició la reorganización capitalista impulsando a los grupos empresariales nacionales como eje de la acumulación. Con esta finalidad, comenzó la privatización de empresas públicas y, de manera relevante, de las casas de bolsa bancarias.<sup>453</sup>

El gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado fue el primero que propuso “racionalizar la presencia del Estado en la economía” e inició el desmantelamiento de su intervencionismo a través de la venta, fusión, liquidación, extinción o transferencia de entidades paraestatales caracterizadas como no estratégicas ni prioritarias.<sup>454</sup> Lo anterior, se realizó con la finalidad de recuperar la confianza de la iniciativa privada nacional —dañada con la nacionalización bancaria— y lograr que repatriara sus capitales para invertirlos de manera segura y en prometedores negocios comprando entidades públicas. De igual forma, buscó restablecer el vínculo favorable con la comunidad financiera internacional que demandaba adoptar reformas estructurales.

Las entidades paraestatales disminuyeron de 1 155 a 665 entre 1982 y 1987, como vimos en el cuadro IV.1. De las 717 desincorporaciones autorizadas en la administración de Miguel de la Madrid, se llevaron a cabo 443 y 47 quedaron en proceso de desestatización. En esta etapa, 138 fueron liquidaciones (gráfica IV. 2), 103 extinciones, 63 fusiones, 23 transferencias, 116 ventas y 48 se dieron de baja, sumando en total 490 entidades desincorporadas.<sup>455</sup>

---

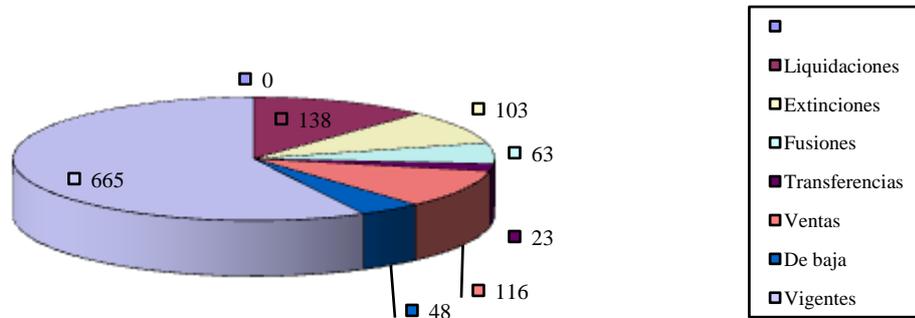
<sup>453</sup> Morera Camacho, Carlos, *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*, Ediciones Era, México, 1998, pp. 138-139. Rivera, *El nuevo...*, *op. cit.*, p. 106.

<sup>454</sup> De la Madrid Hurtado, Miguel, *Informe Presidencial 1988*, Poder Ejecutivo Federal, México, 1988.

<sup>455</sup> *Ídem.*

## Gráfica IV. 2

### Evolución de entidades paraestatales, 1982-1987



Fuente: *Informe presidencial 1988*.

No obstante, las decenas de compañías vendidas tuvieron poco valor económico por lo que generaron un ingreso limitado de 500 mdd, que representó únicamente 2.1% del PIB del sector público y 2% de los ingresos totales de las ventas realizadas entre 1982 y 1994. Estos ingresos, en efecto, tuvieron una mínima contribución en el mejoramiento del desequilibrio fiscal (0.30% en 1983 y 0.79% en 1987).<sup>456</sup> Ahora bien, respecto al origen del capital, la burguesía mexicana compró 93% de las empresas y los empresarios extranjeros adquirieron 7%.

Entre las compañías públicas privatizadas estuvieron, entre otras: Aeronaves de México, Mexicana de Aviación, Renault, Equipos Automotrices, VAM, Mexicana de Cobre, Grupo de Productos Pesqueros. La venta más importante fue Teleftaratos Mexicanos, ubicada en la petroquímica, por un monto de 242.7 miles de nuevos pesos. Asimismo, se vendieron empresas productoras de celulosa, papel, aparatos electrodomésticos, refrescos, ingenios azucareros y petroquímica secundaria. En su conjunto, el Estado se retiró de 15 ramas económicas.

De acuerdo con el *Informe presidencial 1988*, los sectores que más fueron afectados fueron la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) que pasó de 211 a

<sup>456</sup> De la Garza Toledo, Enrique (coord.), *La privatización en México: consecuencias sociales y laborales*, IERD, México, 1998, p. 11. Rogozinski, *op. cit.*, p. 112; Chávez, *op. cit.*, p. 57.

104 entidades (cuadro IV. 2), así como la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP) que disminuyó de 392 a 147.

**Cuadro IV. 2**  
**Entidades paraestatales por sector 1982-1987**

Años	1982	1987
SHCP	211	104
SPP	23	17
SARH	93	33
SAR	7	5
SEPESCA	27	26
SEMIP	392	147
SECOFI	32	19
SECTUR	55	19
SEGOB	67	31
DDF	13	9
SRE	1	0
SEDENA	7	2
SEMAR	0	1
PGR	1	1
SCT	66	34
SEDUE	70	6
SEP	55	31
STPS	9	2
SSA	20	16
No sectorizados	6	4

Fuente: *Informe presidencial*, 1982 y 1987.

De acuerdo con Elvira Concheiro, datos proporcionados por la SHCP permiten afirmar que cinco grupos nacionales y extranjeros adquirieron las empresas paraestatales: “Vitro, el consorcio regiomontano, adquirió las empresas del ramo de línea blanca y electrodomésticos; el Grupo Durango compró aquellas del ramo celulosa de papel y maderas industrializadas; el grupo estadounidense Aagle Cement Co. adquirió las empresas cementeras; Pepsi Co., mediante su Empresa Embotelladora Metropolitana, adquirió los ingenios puestos a la venta, así como empresas refresqueras y de aguas minerales; el grupo Xabre entró al ramo de la aviación y además compró empresas de la industria azucarera”.<sup>457</sup>

---

<sup>457</sup> Concheiro Bórquez, Elvira, *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, Ediciones Era, México, 1996, p. 76.

Igualmente, comenzó la privatización de entidades financieras (casas de bolsa bancarias, arrendadoras, aseguradoras, afianzadoras, sociedades de inversión bancaria) integrantes de la banca múltiple y la venta de acciones de los conglomerados industriales pertenecientes a la banca nacionalizada, que se ofrecieron preferentemente a sus antiguos dueños. La privatización de casas de bolsa bancarias fue un elemento estratégico en el proceso de reorganización de los grupos financieros al convertirse en la palanca fundamental de centralización y control del capital, así como en un estímulo a la asociación de la propiedad oligárquica.

La adquisición o formación de casas de bolsa bancarias y no bancarias promovió la integración de capitales de origen bancario, industrial y comercial, constituyendo un proceso de reagrupación de los grupos empresariales y de la oligarquía financiera. En la integración de esta alianza aparecen personajes que mediante sus empresas, casas de bolsa o bancos, participarían en la compra de empresas públicas y formarían parte de la élite empresarial. Veamos algunos ejemplos: Casa de Bolsa Cremi (antes de Banca Cremi), fue adquirida por sus antiguos dueños: la familia Baillares; FIMSA, Casa de Bolsa (antes propiedad del Banco del Atlántico), adquirida por Carlos Abedrop, Hipólito Gerard y Lorenzo Servitje (principal accionista de Grupo Bimbo); Comercial Casa de Bolsa (antes de Banco Comermex), comprada por sus anteriores propietarios Eloy Vallina, quien dirigía a su vez el Grupo Chihuahua, y Nelly Urdal de Martínez ex accionista del mismo banco; Casa de Bolsa Inverlat adquirida, entre otros, por los hermanos Cosío Ariño (Cervecería Moctezuma y Bancomer), Graciano Guichard (El Puerto de Liverpool), Pablo Aramburuzabala (Banamex, Cervecería Modelo) y Bernardo Quintana (ICA, Tremec Ericsson); Casa de Bolsa México (antes Bancomer), adquirida por la familia Autrey Maza (accionista de Súper Mercados y ex accionista de Banamex); Casa de Bolsa Madrazo, comprada por la familia De Garay (accionista de la Compañía Industrial Orizaba) y la familia Rojas Mota; en Operadora de Bolsa se asociaron con Eduardo Legorreta, quien fue el principal accionista, la familia Saba Rafful (Celenese Mexicana), Antonio Madero Bracho (San Luis), Luis Prado Vieira (Súper Mercados y DESC), Claudio X. González (Alcan Aluminio), Adrián Sada (Vitro), Alejandro Garza Lagüera (VISA); Casa de Bolsa Prime (antes Banco Bancrecer), adquirida, entre otros, por Del Valle Talavera (accionista de Seguros La Provincial y la Compañía Industrial de Orizaba); Mexicana de Inversiones y Valores (antes Técnica Bursátil), obtenida por los accionistas del *holding* Fiasa: Isidoro Rodríguez, Jesús Alcántara, Mario Rodríguez y la familia Oseguera; Acciones y Valores de México,

adquirida por Roberto Hernández y Alfredo Harp; Probursa ganada por José Madariaga y Portilla Ibagüengoitia; Inbursa, adquirida por Slim.<sup>458</sup>

La venta de las casas de bolsa fue la privatización estratégica del sexenio en la medida en que permitió al capital financiero dirigir los procesos de centralización patrimonial, promoviendo la apropiación y el control de compañías y grupos empresariales, así como guiar el crecimiento bursátil que le permitiría centralizar el capital dinerario y obtener estimulantes ganancias especulativas. Su importancia creciente se expresa en los siguientes datos: “La participación de los grupos de capital financiero privados (bolsa-industria) en los sectores minero, manufacturero y comercial aumentó, durante este periodo (1983-1988), un 24%, al situarse en 21 grupos, en comparación con los 17 del periodo anterior (1974-1982).”<sup>459</sup> Asimismo, la competencia entre estas agrupaciones aumentó: “la casa Inbursa se posesionó de seis grupos [...] Las casas de bolsa Accival y Prime se hicieron de tres grupos cada una [...] Las casas de bolsa Interacciones e Inverlat adquirieron dos grupos cada una. Probursa, Operadora de Bolsa, Madero y Fomento de Valores, adquirieron un grupo cada una.”<sup>460</sup> Algunas de estas entidades financieras, y los grupos empresariales organizados en torno a ellas, se convertirían en compradoras de empresas públicas y bancos privatizados en el siguiente periodo, incrementando con ello la centralización de capital y el poder de la oligarquía financiera.

La desincorporación de cientos de entidades paraestatales, la venta de casas de bolsa, así como de 34% de las acciones de la banca nacionalizada y de las acciones de las compañías comerciales, industriales y de servicios pertenecientes a la misma, generaron un nuevo acuerdo político entre los empresarios y el gobierno que se expresó inicialmente en el Pacto de Solidaridad Económica (1987), implementado con la finalidad fundamental de controlar la inflación, reducir el gasto gubernamental, ajustar los salarios, así como los precios y tarifas del sector público. En el terreno de la militancia política, capitalistas prominentes se integraron al fondo de financiamiento del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que, como se sabe, preparaba el fraude electoral de 1988. Entre las ilustres personalidades de la iniciativa privada que apoyaron económicamente al partido oficial destacaron tres: “Slim, Brenner y Molina [quienes]

---

<sup>458</sup> Basave Kunhardt, Jorge, *Los grupos de capital financiero (1974-1995)*, Ediciones El Caballito-UNAM, México, 1996, pp. 181-183.

<sup>459</sup> Morera, *op. cit.*, p. 135.

<sup>460</sup> *Ídem.*

participaron en la compra de al menos 50 empresas privatizadas por el Estado.”<sup>461</sup> La élite empresarial tenía muy buenos motivos para financiar la permanencia del partido de gobierno.

En esta etapa, a pesar de que se privatizaron algunas paraestatales importantes, el sector empresarial se inconformó con el gobierno de Miguel de la Madrid porque, según ellos, vendió empresas sin relevancia económica, poco viables o, francamente, chatarra industrial. Los empresarios aspiraban a obtener compañías más significativas para el desarrollo del país. Esta demanda sería atendida por la siguiente administración.

#### **4.5. SALINISMO: PRIVATIZACIÓN Y OLIGARQUÍA**

En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se profundizó la privatización de compañías públicas, tanto por la venta de empresas estratégicas para la economía nacional como por el número de entidades desincorporadas: las 618 empresas paraestatales existentes a inicios del periodo decrecieron a 210. Resultado que se obtuvo de desestatizar 399 entidades, crear 32 y reinstalar siete procesos. En efecto, algunas entidades se crearon con la finalidad de facilitar la venta de las compañías matrices, como ocurrió con nueve empresas del sector siderúrgico y siete de la administración portuaria; en cambio, otras cinco entidades estuvieron vinculadas con la modernización de Petróleos Mexicanos. Finalmente, se fundaron 11 paraestatales por razones políticas y administrativas, entre otras: la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH), la Procuraduría Agraria y el Instituto Nacional de Capacitación Fiscal.

Inicialmente, el sector público del gobierno salinista participaba en 50 ramas económicas y en 28 lo hacía de manera intensiva. Al final, dejó de intervenir en 21 ramas económicas, algunas estratégicas y otras secundarias. Ahora bien, la participación estatal en el sector correspondiente a la SEMIP se redujo 86%, producto de la desincorporación de 156 paraestatales; en la Secretaría de Comunicaciones y Transportes decreció 70%, a causa de la desestatización de 39 entidades; en Agricultura y Recursos Hidráulicos disminuyó 85%, “liberándose” de 34 entidades; en la SHCP experimentó un decremento de aproximadamente 50%, resultado de la desincorporación de 48 entidades.<sup>462</sup>

---

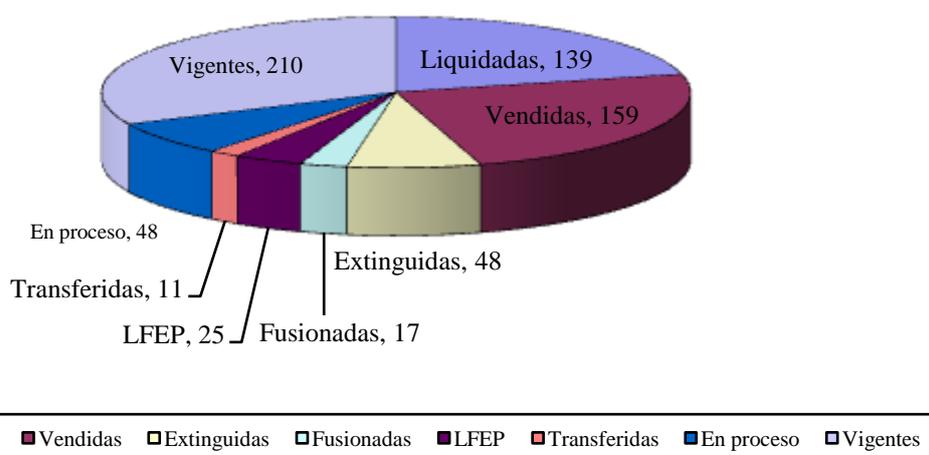
<sup>461</sup> Basave, *op. cit.*, p. 161.

<sup>462</sup> SHCP, *Desincorporación de entidades paraestatales*, FCE, México, 1994, p. 60.

Las estrategias de desincorporación fueron las siguientes: empresas liquidadas 139 (gráfica IV. 3), vendidas 159, extinguidas 48, fusionadas 17, *Ley Federal de las Entidades Paraestatales* (LFEP) 25, transferidas 11, en proceso 48 y vigentes 210. Entre las medidas más importantes estuvieron la liquidación y la venta, sumando ambas 298 desincorporaciones de los 399 procesos realizados entre 1988 y 1993. En efecto, el gobierno vendió su propiedad accionaria en 159 empresas de participación estatal mayoritaria y en 20 empresas de participación estatal minoritaria. Asimismo, traspasó a particulares 62 activos y unidades industriales, que eran operados por alguna entidad paraestatal.<sup>463</sup>

**Gráfica IV. 3**

**Evolución de las entidades paraestatales, 1988-1993**



Fuente: SHCP, *Desincorporación de... op. cit.*

En este periodo, el Estado mexicano puso en manos privadas compañías y ramas económicas rentables y dinámicas que impulsaron la consolidación de la nueva oligarquía mexicana.<sup>464</sup> Este sector de la clase burguesa, “emprendedor” y políticamente influyente, recicló el método eficaz de sus antepasados carrancistas: enriquecerse a la sombra del Estado y a costa de la riqueza nacional. Los herederos posrevolucionarios,

<sup>463</sup> *Ídem.*

<sup>464</sup> De acuerdo con Tello, “si los particulares compraron las empresas fue precisamente porque funcionaban bien, reportaban ganancias y tenían buenas perspectivas. Nadie regala su dinero.” Tello, *op. cit.*, p. 681.

contemporáneos de la última etapa del partido de gobierno casi único, se incorporaron a las filas de los hombres más ricos de Latinoamérica y del mundo a través de la compra de empresas públicas. Los “emprendedores” y “visionarios” hombres de negocios simplemente se apropiaron de una riqueza nacional previamente existente, de la misma manera —aunque recurriendo a la moderna ingeniería privatizadora— en que el “afanoso” Álvaro Obregón, con ayuda del Banco Nacional de Crédito Agrícola, se convirtió en próspero empresario y comerciante.<sup>465</sup>

La segunda generación de las privatizaciones se integró a los objetivos centrales de continuar el pago de la deuda externa y las reformas estructurales de la economía. El Plan Brady permitió una renegociación favorable del monto y de los intereses de la deuda, así como el acceso a nuevos créditos internacionales. No obstante, a mediano plazo el monto total de la deuda no disminuyó (pasó de 100 914 a 136 000 mdd entre 1988 y 1994) ni el pago de intereses decreció.<sup>466</sup> Las cartas de intención que se firmaron anualmente con el FMI en el cuatrienio de 1989 a 1992, estipularon continuar con las políticas de cambio estructural, específicamente las reformas del sistema financiero y bancario, la consolidación de la apertura comercial con el TLC, crear condiciones favorables a la inversión extranjera directa, profundizar la desregulación y privatizar empresas públicas con la finalidad de disminuir y hacer más eficiente el sector público. En efecto, en los convenios con el FMI se estableció vender Telmex, telecomunicaciones, los bancos comerciales, la constructora de carros de ferrocarril, tres empresas siderúrgicas, la mayor aseguradora, las plantas de fertilizantes, las cadenas públicas de TV.<sup>467</sup>

Ahora bien, el despojo de bienes nacionales realizado por la burguesía mexicana y sus socios extranjeros fue relevante por el número de empresas públicas, pero sobre todo porque se vendieron áreas estratégicas para el desarrollo económico, convirtiéndose en la privatización más importante del mundo en desarrollo. Como expuse en el capítulo anterior, nuestro país encabezó la privatización de las naciones en desarrollo en términos de volumen de venta, obteniendo un total de ingresos de 21 bdd y 5 bdd provenientes de IED entre 1988 y 1992. Los otros dos vendedores más importantes fueron Argentina y Brasil que asociados con México concentraron 60% de los ingresos y realizaron 19% de las privatizaciones del mundo en desarrollo. Les

---

<sup>465</sup> Krauze, Enrique, *Biografía del poder*, Tusquets, México, 1997, p. 311.

<sup>466</sup> Revueltas, *op.cit.*, pp. 74-76.

<sup>467</sup> Chávez, *op. cit.*, pp. 91-95.

siguieron Checoslovaquia, Hungría y Polonia que en conjunto centralizaron 30% del total de las transacciones.

#### 4.5.1. DEL MONOPOLIO ESTATAL AL OLIGOPOLIO PRIVADO

La privatización de cientos de empresas fue una redefinición de las relaciones sociales de producción y de las relaciones sociales de propiedad a ellas correspondientes en favor de los grupos empresariales oligopólicos nacionales asociados con el capital multinacional. En efecto, la venta de empresas paraestatales fortaleció el poder económico de los consorcios, generando una reconfiguración de la gran burguesía nacional. El antiguo monopolio estatal fue sustituido por los oligopolios nacionales y extranjeros. Veamos algunos ejemplos significativos:

##### Compradores de empresas paraestatales no bancarias

Comprador	Entidad	Monto (miles de nuevos pesos)
Grupo Beta San Miguel (Grupo Industrial Bimbo, Grupo Ponce, Nestlé, Organización Autrey, Grupo Mundet, Inversiones Azteca)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ingenio Quesería</li> <li>● Ingenio Ponciano Arriaga</li> <li>● Ingenio Álvaro Obregón</li> <li>● Ingenio Fomento Azucarero del Centro</li> </ul>	204 000.0
Consorcio G (representado por Omar Raymundo Gómez Flores)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dina Autobuses</li> <li>● Dina Camiones</li> <li>● Dina Motores</li> <li>● Plásticos Automotrices Dina</li> </ul>	213 096.0
Grupo de Inversionistas de Anermmex (Impulsora de Marcas Mexicanas y Salvador Gutiérrez Jiménez, Carlos Rello Lara, Emilio Arizpe de la Maza y Carlos Manuel Guajardo Martínez)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ingenio Plan de Ayala</li> <li>● Compañía Industrial Azucarera</li> <li>● Ingenio San Gabriel Veracruz</li> </ul>	104 220.8
Grupo Xabre (Pablo e Israel Brener Brener), The Chase Manhattan Bank, DBL American Development Association	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Compañía Mexicana de Aviación</li> <li>● Aeropuertos y Terrenos</li> <li>● Turborreactores</li> </ul>	358 820.0
		109 412.9
		54 217.0
Industrias Peñoles (Alberto Baïlles González)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Refractarios Hidalgo</li> <li>● Compañía Minera Cedros</li> <li>● Refractarios H.W. Flir</li> </ul>	3 475.0
		4 200.0

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Refractarios H.W. Flir de México</li> <li>● Minas California</li> </ul>	37 000.0
Grupo Carso, Southwestern Bell International Holdings y France Cable et Radio * Cigatam * Empresas Frisco	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Telmex, 20.4% “AA” (integrado por 20 empresas)</li> <li>* Tabacos Mexicanos</li> <li>* Minera Lampazos</li> <li>* Química Flúor</li> <li>* Minera Real de Ángeles</li> </ul>	5 171 216.0  14 500.0 102 000.0
Consortio Industrial Escorpión (Enrique C. Molina y embotelladores de refrescos franquiciados de la Pepsi-Cola)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Impulsora de la Cuenca del Papaloapan</li> <li>● Ingenio Calipam</li> <li>● Ingenio Plan de San Luis</li> </ul>	50 000, 0 85 000.0 2 250.0
Consortio Industrial Sucrum	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ingenio Independencia</li> <li>● Ingenio José María Martínez</li> <li>● Ingenio Lázaro Cárdenas</li> <li>● Ingenios El Dorado</li> </ul>	156.819.0 9 050.0
Grupo México (Xavier Autrey Maza)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Compañía del Real del Monte</li> <li>● Compañía Minera de Cananea</li> </ul>	16 446.6  1 374 685.0
Aceros Generales (Jaime Woldenberg Marcovich)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tubacero</li> </ul>	52 488.0
Rodolfo Barrera Villarreal	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Fábrica de Tractores Agrícolas</li> </ul>	24 000.0
Grupo Industrial San Lorenzo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Siderúrgica Nacional</li> </ul>	42 040.0
Grupo Industrial Alfa	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Barras de Acero de México</li> <li>● Alambres y Derivados de México</li> <li>● Corrugados y Alambrones de México</li> </ul>	79 874.0
SERVAC Internacional of North Carolina	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Productos Pesqueros de Alvarado</li> <li>* Productos pesqueros de Campeche</li> <li>* Productos Pesqueros de Yukalpetén</li> <li>* Productos Pesqueros de Michoacán</li> </ul>	13 000.0
Grupo Villacero (Julio Villarreal Guajardo)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Sicartsa, paquete 1 (seis empresas: Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, Servicios Minero Metalúrgicos)</li> </ul>	

	de Occidente...)	604 955.2
Grupo Acerero del Norte (Xavier D. Autrey Maza y Alfonso Ancira Elizondo)	* Altos Hornos de México (AHMSA, integrado por 14 empresas)	448 659.0
Sokama Industries, Santiago Creel M., Roberto López V., Sergio Nocolau García y Rodrigo Monroy Castillo.	Astilleros Unidos de Veracruz	55 000.5
ISPAT Mexicana	* Sicartsa, paquete 2 (cinco empresas: Siderúrgica del Balsas, Inmobiliaria Serslin...)	365 011.2
ISPAT+Tubacero	* Productora Mexicana de Tubería	25 481.3
Promotora de Empresas Arzac	• Grupo Industrial NKS	107 067.2
Radio Televisora del Centro (Ricardo Salinas Pliego)	* Controladora Mexicana de Comunicaciones (13 empresas)	2 000 050
Grupo Financiero Mexival-Banpaís (Ángel Rodríguez Sáez y 21 inversionistas)	* Aseguradora Mexicana	1 980 400

Fuente: SHCP, *Desincorporación de..., op. cit.*

Como muestra el cuadro anterior, la oligarquía fue favorecida por la privatización: Daniel Servitje, de Bimbo, participó en la compra de varios ingenios; Julio Villarreal Guajardo ganó Sicartsa 1; Xavier D. Autrey Maza y Alfonso Ancira Elizondo adquirieron Altos Hornos de México; Alberto Bailleres y Jaime Lomelín Guillén, de Industrias Peñoles, compraron empresas mineras; los hermanos Pablo e Israel Brener Brener, de Xabre, obtuvieron Mexicana de Aviación y empresas pesqueras; Enrique C. Molina, de Consorcio Industrial Escorpión, obtuvo varios ingenios; Ángel Rodríguez Sáez adquirió Aseguradora Mexicana; Jaime Woldenberg Marcovich compró Tubacero; Rodolfo Barrera Villarreal ganó Fábrica de Tractores Agrícolas; Benjamín Camacho Tapia, del Grupo Industrial San Lorenzo, compró Siderúrgica Nacional; Raymundo Gómez Flores, representante de Consorcio G, adquirió Dina y banca Cremi; Aeroméxico fue adquirido por Gerardo de Prevoisin; Carlos Abedrop Dávila compró, asociado al grupo Xabre de los hermanos Brener, Mexicana de Aviación; Antonio Madero Bracho, presidente de Corporación San Luis, controló grupo Rassini. Carlos Slim Helú compró Telmex, algunas compañías mineras y Tabacos Mexicanos; Ricardo Salinas Pliego, con la ayuda financiera no *sancta* de Raúl

Salinas de Gortari, obtuvo Controladora Mexicana de Comunicaciones; finalmente, Jorge Larrea Ortega adquirió la paraestatal Compañía Minera de Cananea.<sup>468</sup>

## 4.6. LOS COMPRADORES

La privatización, componente central de la acumulación por despojo, catapultó la reproducción ampliada de diversos grupos económicos. Estos consorcios, generalmente aliados al poder político, incrementaron sus propiedades, su dinamismo y su competitividad expoliando bienes públicos y nacionales. Y lo que ganó la oligarquía en poder económico y político lo perdió el Estado-nación, situación que se volvió doblemente grave cuando la burguesía vernácula se vio obligada a vender bienes anteriormente públicos a compañías multinacionales.

Ahora bien, en una primera etapa la privatización favoreció a los grupos empresariales de la gran burguesía nacional. Ésta desplazó al monopolio estatal y consolidó su control sobre la dinámica de acumulación de la economía. Entre los consorcios y empresarios más importantes que participaron en el despojo de bienes públicos se encuentran los siguientes:

### 4.6.1. GRUPO ACERERO DEL NORTE

Grupo Acerero del Norte (GAN), controlado por las familias Autrey y Ancira Elizondo, adquirió AHMSA y sus subsidiarias en 145 mdd en 1991. Adicionalmente, se adjudicó al comprador 30.37% de las acciones del Consorcio Minero Peña Colorada y una parte de la unidad Aceros Planos ubicada en Lázaro Cárdenas, Michoacán, y la mina La Perla. El grupo ganador se comprometió a asumir un pasivo de 350 mdd y a realizar una inversión de 535 mdd para rehabilitar y modernizar la compañía.<sup>469</sup> El combo se complementó con una planta para laminado de acero, una colada continua y las compañías del Grupo de Materia Prima, integradas por Minera del Norte y Cerro de Mercado, productoras de mineral de hierro, y Minerales Monclova (MIMOSA), generadora de carbón metalúrgico.<sup>470</sup>

---

<sup>468</sup> Concheiro, *op. cit.*, pp. 87-88; SHCP, *Desincorporación...*, *op. cit.*, pp. 69-284.

<sup>469</sup> Rueda Peiro, Isabel, *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, Siglo XXI Editores, México, 1994, p. 80. Véase Zapata, Francisco, *Tiempos neoliberales en México*, Colmex, México, 2005, pp. 43-44.

<sup>470</sup> AHMSA, *Reporte anual 2004*, pp. 22-25, en Bolsa Mexicana de Valores, <http://bmv.com.mx>,

En términos laborales, la empresa fue puesta a punto de venta: la fuerza de trabajo experimentó un proceso de precarización, mayor control y disciplina, así como la introducción de la flexibilización. En efecto, se destruyó el contrato colectivo permitiendo la desincorporación de funciones como construcción, manteniendo y limpieza que pasarían a contratistas privados; se despidió a más de 8 000 trabajadores, aproximadamente el 51% de la mano de obra, y a cerca de 1 800 trabajadores de confianza, que representaban alrededor de 38% de ese sector. Finalmente, la flexibilización se introdujo a través de la incorporación de las multihabilidades que suprimían la especificación de oficio por función, así como se formaron los círculos de calidad y de responsabilidad frente a los clientes. La anterior reestructuración, apoyada financieramente por el Banco Mundial, se logró gracias a la derrota de las secciones sindicales que tenían una importante historia de resistencia.<sup>471</sup>

Los activos de AHMSA ascendían a 57 699.8 mdp y sus ventas sumaban 14 948 mdp, en 1984. En el año de su privatización, sus ventas habían crecido a 945 mdd y ocupaba el sitio 77 entre las grandes empresas de América Latina.<sup>472</sup> Altos Hornos se convirtió en el “productor integrado de acero más grande en México”, controlando el 17% del mercado de acero y el 32% del mercado de productos planos; participó con el 16% de las exportaciones de productos terminados de acero y registró una capacidad de producción total superior a 3.6 millones de toneladas de acero líquido anuales, en 2007.<sup>473</sup> Adicionalmente, es una de las empresas acereras que tiene uno de los costos de producción más bajos a nivel mundial.

AHMSA realizó importantes inversiones y alianzas económicas para modernizar su estructura productiva: llevó a cabo un *joint venture* con la estadounidense Inland Steel Industries, con una participación de 50% cada una, creando la compañía Ryerson de México en 1994.<sup>474</sup> Este año, inició la inversión de aproximadamente 400 mdd en la modernización de sus hornos que tendría lugar en el quinquenio siguiente; en 1996, se fusionó con dos de sus proveedores más importantes: Energía del Norte y Carbón y Minerales de Coahuila; construyó la planta Hojalata y Lámina Cromada, a un costo de 17 mdd, convirtiéndose en el principal productor del país de acero para tapas y envases

---

<sup>471</sup> Rueda, *op. cit.*, pp. 131-134; Zapata, *op. cit.*, pp. 44-47.

<sup>472</sup> López Díaz, Pedro, *Diccionario empresarial mexicano*, México, inédito, p. 30. Este texto, como señalamos anteriormente, se publicó con el título de *Diccionario de la clase empresarial mexicana*. En la presente investigación utilizamos la versión inédita.

<sup>473</sup> AHMSA, *Reporte anual 2007*, en Bolsa Mexicana de Valores (BMV), <http://www.bmv.com.mx>, pp. 6 y 24.

<sup>474</sup> En 2001, esta empresa fue adquirida en su totalidad por AHMSA y pasó a denominarse Nacional de Acero. Consúltese AHMSA (2004), *op. cit.*, p. 34.

de bebidas y alimentos; descubrió Ulises, yacimiento con 54 millones de toneladas de reservas de mineral de hierro, incrementando sus reservas por 30 años, contando adicionalmente con reservas de carbón por 54 años. Entre 1992 y 1998, su inversión ascendió a 855.7 mdd y tuvo la siguiente distribución: laminación 34%, aceración 15%, reposición de activos 11%, rehabilitaciones mayores 15%, procesos primarios 6%, medio ambiente 5% y servicios 3%. Lo anterior, la colocó en el sitio 58 por el monto de sus ventas entre las 100 principales empresas latinoamericanas registradas en la Bolsa de Valores en 1997; dos años después, ocupó el décimo lugar entre las empresas más rentables del sector siderurgia y la posición 100 entre las grandes exportadoras; en 2000, ocupó el lugar 156 por el monto de sus ventas entre las 500 mayores empresas de América Latina; en el sector hierro y acero, obtuvo el quinto lugar por el monto de sus ventas en 2002.<sup>475</sup> En el quinquenio siguiente, invirtió 561.4 mdd con la finalidad de aumentar su producción de acero líquido, de productos terminados y productos planos. En 2006, invirtió 827 mdd en el proyecto Fénix adquiriendo nuevos equipos y sistemas que incrementarán su capacidad de producción de acero líquido en 40%, que se traducirá en una producción de 4.75 millones de toneladas anuales. En 2004, creó en Israel la subsidiaria AHMSA Steel Israel LTD que ha invertido en diversos proyectos, entre otros en la Arava Mines, dedicada a la exploración de una mina de cobre, y en la Aqwise Water Technologies, LTD, dedicada al desarrollo de tecnología para el tratamiento de aguas residuales. En conjunto, desembolsó 42 mmd en estas empresas entre 2004 y 2007. Adicionalmente, formó en Estados Unidos la subsidiaria Mexicans & Americans Trading Together, Inc (MATT Biz) en 2006, e invirtió 10 mmd en la adquisición de acciones de Quepasa Corporation, dueña de uno de los sitios de Internet bicultural más importante del mundo hispano.<sup>476</sup>

El crecimiento de la compañía se realizó en buena medida utilizando la palanca del crédito. No obstante, la pérdida de dinamismo del mercado internacional de acero y la caída significativa del precio de sus acciones entre 1997 y 1999, la orillaron a reestructurar su deuda de aproximadamente 1 900 mdd —de los cuales 530 se vencían en un año—, y anunciar la suspensión de pagos de la misma en 1999. Los acreedores JP Morgan Chase Bank, Chase Manhattan Bank, Banamex e Inverlat acordaron reestructurar financieramente a la empresa capitalizándola con aproximadamente 530 mdd, vender activos no fundamentales y reorganizar la composición del capital social

---

<sup>475</sup> López, *op. cit.*, p. 30.

<sup>476</sup> AHMSA (2007), *op. cit.*, pp. 26, 92-94.

de la siguiente forma: GAN 50.1%, acreedores financieros 40% y accionistas minoritarios 9%. GAN rechazó el acuerdo e inició los procesos legales para recuperar sus acciones, por lo que logró que se prohibiera cualquier transacción en la BMV y en Bolsa de Valores de Nueva York. En consecuencia, según la empresa, GAN controla el 78.90% de la tenencia accionaria y los consejeros y directores el 4.56%.<sup>477</sup>

Las familias Autrey y Ancira fueron beneficiadas por la venta de bienes públicos realizada por las diversas administraciones neoliberales. Como vimos anteriormente, en el sexenio de De la Madrid la familia Autrey adquirió Casa de Bolsa México (antes Bancomer). En el gobierno salinista se apropió de: Compañía Minera Real del Monte y Pachuca; AHMSA; participó con Inverlat en la adquisición de Multibanco Comermex; obtuvo las plantas productoras de urea de Fertilizantes Mexicanos establecidas en Pajaritos, Veracruz; compró Minera Carbonífera Río Escondido, productora de carbón para la generación de energía eléctrica.<sup>478</sup> Adicionalmente, como expongo más adelante, adquirió Satélites Mexicanos y la línea Coahuila-Durango, en asociación con Industrias Peñoles, en el sexenio zedillista. En la época de los gobiernos panistas, aprovechó la privatización soterrada de la energía eléctrica realizando a través de las subsidiarias MIMOSA y Carboeléctrica Sabinas una asociación estratégica con la compañía estadounidense Millennium Energy Holding para generar energía eléctrica mediante carbón mineral en la zona de Sabinas, Coahuila, con una capacidad total de 800 megawatts. En el mismo negocio, compró Palancar de México y su subsidiaria Energía y Agua Pura de Cozumel en 10 mmd, empresas generadoras de electricidad con una capacidad de 25 megawatts, utilizada por los hoteles y centros comerciales de Cozumel, Quintana Roo.<sup>479</sup> Como es evidente, el crecimiento de los negocios de Grupo Casa Autrey, Grupo Acerero del Norte y Satmex, hubiera sido imposible sin la palanca de la mano visible del Estado que a través de las privatizaciones facilitó la constitución de la nueva oligarquía mexicana.

---

<sup>477</sup> López, *op. cit.*, p. 30. AHMSA (2004), *op. cit.*, pp. 9, 17, 82-89.

<sup>478</sup> Rueda, *op. cit.*, p. 55.

<sup>479</sup> AHMSA (2007), *op. cit.*, pp. 93, 139.

#### 4.6.2. ISPAT

El gobierno mexicano invirtió en la construcción de Sicartsa 2 000 mdd. No obstante, mediante su venta obtuvo aproximadamente 700 mdd y absorbió las cuantiosas deudas de la compañía.<sup>480</sup> En 1988, la productora de acero fue dividida en productos planos y no planos para ponerla a punto de venta. La multinacional Ispat, cuya matriz se localiza en la India, obtuvo la división de productos planos de Sicartsa II, una de las mejores plantas del continente, con salida al mar y cerca de Estados Unidos, Sudamérica y China, por una bicoca, monto de 220 mdd. Posteriormente, en 1998, ya era la principal exportadora de acero del país. Dos años después, el negocio del hierro y el acero le permitió obtener el sitio 33 por la cantidad de sus ventas entre las 100 principales multinacionales en México. En el ámbito de América Latina, ese año ocupó el lugar 241 por el monto de sus ventas entre las 500 mayores empresas de la región.<sup>481</sup> Adicionalmente, Ispat compró la empresa pública Productora Mexicana de Tubería (PMT). En el sexenio zedillista, como explico más adelante, participó en la subasta de puertos mexicanos adquiriendo la Terminal de Usos Múltiples Lázaro Cárdenas I.

En efecto, la venta de Sicarta formó parte de una privatización más amplia integrada por un complejo industrial que “adquirió la forma de un puerto industrial”.<sup>482</sup> El conjunto estaba formado, entre otras empresas, por Fertimex, PMT, algunos depósitos de Pemex, algunos silos de Conasupo y Nikkon Kobbe Steel (NKS), productora de piezas pesadas de forja y fundición para la industria de bienes de capital.<sup>483</sup>

En el plano laboral, el Estado modificó las condiciones productivas y contractuales, así como la organización del trabajo en Sicartsa. Las conquistas sindicales anteriores fueron desmanteladas y se introdujo la flexibilidad y la movilidad laboral, que comprometían a los trabajadores de labores continuas a trabajar los días de descanso obligatorio y agregó las “funciones inherentes” a las funciones principales que desempeñaban; se rompió con la bilateralidad, permitiendo a la empresa mayor injerencia en determinar las formas de contratación y en redefinir las funciones de los

---

<sup>480</sup> El valor de la venta fue menor a un tercio de su valor real. Consúltese Zapata, *op. cit.*, p. 50.

<sup>481</sup> López, *op. cit.*, p. 546.

<sup>482</sup> Martínez Aparicio, Jorge, “Flexibilidad y productividad laboral en la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (Sicartsa)”, en Zapata, Francisco, *¿Flexibles y productivos?*, Colmex, México, 1998, p. 268.

<sup>483</sup> Grupo Industrial NKS fue vendido a Promotora de Empresas GM. El gobierno adquirió el 14.1% de las acciones a los socios minoritarios japoneses y de este modo puso en manos del comprador el 100% del capital de la compañía por un monto de 124 665 mdp (nuevos pesos). SHCP, *op. cit.*, pp. 265-266.

trabajadores de planta y eventuales; se realizaron despidos masivos y se incorporó el subcontratismo, con sus consecuencias de precarización laboral y control político.<sup>484</sup>

La compra de Sicartsa convirtió a Ispat en la mayor acerera del mundo siguiendo el mismo modelo: compró barato en 27 países. En 2007, Sicartsa II es la planta más productiva de Arcelor Mittal entre las 64 que tiene en el mundo. Adicionalmente, adquirió Sicartsa I a Grupo Villacero en 2006, que tenía pérdidas de 200 mdd y una deuda de 539 mdd. Esta compañía generaba 500 mil toneladas en 1991, año de su venta, seis millones de toneladas en 2007 y espera producir 10 millones en 2012, equivalente al 20% de su producción mundial.<sup>485</sup>

#### 4.6.3. GRUPO VILLACERO

Grupo Villacero, propiedad de Julio César Villarreal Guajardo, obtuvo el otro paquete de Sicartsa, integrado por seis empresas constituidas por 10 plantas ubicadas en Lázaro Cárdenas, Michoacán, Distrito Federal y Monterrey. En 1994, incursionó en el nicho de lámina galvanizada y entró en el mercado mundial con buen éxito, dedicando a éste aproximadamente 60 % de su producción. En 1995, invirtió 500 mdd en la reconversión tecnológica de Sicartsa. Un año después, era el principal productor de varilla, alambón y varilla corrugada. Entre 1996 y 1999, logró un incremento mayor al 50% de la producción de acero líquido. Inició su participación en el mercado estadounidense a través de la compra de Border Steel Mills Inc., empresa productora de varilla corrugada, en 1997. Asimismo, estableció una alianza con AHMSA, compañía a la que le compraba 22% de su producción, para elaborar productos de acero para la industria automotriz en 1999. En este año, generó 1.5 millones de toneladas de productos de acero al año.<sup>486</sup> Siete años después, como anotamos líneas arriba, Sicartsa I fue vendida a Arcelor Mittal.

Villarreal Guajardo se benefició de la compra de otras compañías públicas: adquirió Banpaís, asociado con el tristemente célebre Ángel Isidoro Rodríguez, y obtuvo Agroinsa, productora de harina de maíz y alimentos balanceados, propiedad de Conasupo. Esta última adquisición, le permitió incursionar en el negocio agroindustrial

---

<sup>484</sup> Martínez, *op. cit.*, pp. 283-308. Zapata, *Tiempos...*, *op. cit.*, pp. 50-56.

<sup>485</sup> “Arcelor Mittal, fuerte como el acero”, en <http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-de-expansion-2008/atraque-perfecto>.

<sup>486</sup> López, *op. cit.*, pp. 895-897. Según Martínez, las inversiones contribuyeron poco a incorporar innovaciones tecnológicas y la compañía priorizó la introducción de métodos flexibles de trabajo como la vía para incrementar su producción. Martínez, *op. cit.*, pp. 313-316.

y controlar 7% del mercado de harina de maíz con una producción de 3 000 toneladas y centros de acopio en Tamaulipas, Michoacán y Sinaloa. Entre 1998 y 2000 realizó inversiones por 65 mdd, permitiéndole alcanzar una producción anual de 240 mil toneladas de harina de maíz y la inauguración de una nueva planta en Villagran, Guanajuato, capaz de producir 120 mil toneladas al año. El agronegocio resultó sumamente rentable por lo que en 1999 programó invertir 80 mdd adicionales para instalar cuatro nuevas plantas en el sur y centro del país entre 2000 y 2004.<sup>487</sup>

Los negocios adquiridos gracias a la expoliación de bienes públicos, colocaron a Villacero en el sitio 207 por el monto de sus ventas entre las 500 mayores empresas de América Latina, en 2000. Un año después, ocupaba el lugar 123 en el mismo indicador. En 2008, ocupó la posición 86 entre las 500 compañías más importantes del país.

#### **4.6.4. BETA SAN MIGUEL**

De los cinco ingenios que posee la compañía, cuatro fueron adquiridos al gobierno en 1989. Los principales clientes de la empresa son a su vez accionistas de la misma, entre otros: Nestlé, Bimbo y Grupo Azteca. Una década después, se había convertido en el tercer productor de azúcar con una zafra de 431 mil toneladas, equivalentes a 9.19% de la producción nacional; asimismo, se colocó en el lugar 15 por concepto de ventas en el sector alimentos y logró obtener el primer lugar por su monto de activos en el sector productor de azúcar en 2001. De acuerdo con *Expansión*, se ubicó en la posición 100 por el monto de su capital contable y en el lugar 153 por la cantidad de sus utilidades entre las 500 empresas más importantes de México en 1999. Un año después, se situó en la posición 86 por el monto de su capital contable entre los grandes corporativos de México. De acuerdo con *Mundo Ejecutivo*, fue una de las 100 empresas de mayor crecimiento con ingresos por 222 mdd en 2001.<sup>488</sup>

---

<sup>487</sup> López, *op. cit.*, pp. 26-27.

<sup>488</sup> *Ibíd.*, p. 126.

#### 4.6.5. CONSORCIO G GRUPO DINA

Raymundo Gómez Flores, propietario de Consorcio G, compró DINA en 82.4 mdd asociado con Navistar que colaboró con 17% de la inversión en 1989.<sup>489</sup> Tres años después, y gracias a una profunda reestructuración, producía anualmente 13 800 camiones, 2 000 autobuses y tenía ventas por 781 mdd.<sup>490</sup> En 1994, como parte de su expansión internacional adquirió Motor Coash Industries Internacional (MCI), “la planta de ensamble de autobuses más grande de los EU y Canadá”, y que pronto le reportó 81% del total de sus ingresos;<sup>491</sup> obtuvo 51% del capital social de esta compañía en 164 mdd y el restante 49% a través de una emisión de obligaciones respaldadas por acciones de la propia MCI. Ese año, *Expansión* la ubicó en el tercer lugar por sus ventas en el sector automotriz. Asimismo, estableció un *joint venture* con Severide Enviromental Industries, compañía de origen canadiense, y se convirtió en la quinta empresa mexicana que cotizaba en New York Stock Exchange. La crisis de 1994 le afectó notablemente, por lo que despidió a 1 500 de sus 5 000 trabajadores y realizó paros técnicos en la planta de Hidalgo. En 1998, únicamente controlaba el 14% del mercado de camiones y 9% del de autobuses. Adicionalmente, fue desplazada al quinto lugar en las ventas del sector automotriz. En ese tiempo, la composición del capital social del grupo se distribuía de la siguiente manera: 54% lo poseía Gómez Flores, 43% estaba colocado en Nueva York Stock Exchange y 3% en la BMV. Un año después, no cubrió el pago de intereses de un bono de 164 mdd, que era subordinado y convertible en capital de la empresa. Lo anterior, obligó a la compañía a vender 61% del capital social de su subsidiaria MCI a Joseph Littlejon & Levy Fund. Durante la década posterior a su privatización, Dina invirtió en tecnología un monto total aproximado de 250 mdd. Esta reestructuración colocó a la empresa entre las 15 compañías productoras de camiones, en un universo de aproximadamente 100 que existen en el mercado internacional, que posee tecnología propia. En 2000, se situaba en el lugar 179 por el monto de su capital contable entre los grandes corporativos en México y, un año después, se colocó en el quinto sitio por el monto de sus activos en el sector vehículos automotriz.<sup>492</sup>

Ahora bien, el caso de Dina hay que ubicarlo en el contexto de las cadenas globales de producción. En efecto, la alianza entre el capital nacional y trasnacional

---

<sup>489</sup> SHCP, *op. cit.*, pp. 113-114.

<sup>490</sup> López, *op. cit.*, p. 298.

<sup>491</sup> *Ibidem.*

<sup>492</sup> *Ibid.*, p. 298-299.

dura hasta que es rentable a las multinacionales y según los tiempos y formas de la producción global de las mismas. Dina fue exitosa mientras la red global de producción incluía la estrategia de las transnacionales de descentralizar su producción, fragmentando sus cadenas productivas, y generando subcontratación. Una vez que esta estrategia cambió por la “especialización vertical”, modificó la alianza y las transnacionales desvincularon a las empresas y a los países de sus cadenas productivas. Específicamente, el cambio de rumbo de Renault que priorizó la estrategia de “producción compartida” con Nissan para ensamblar automóviles en nuestro país como plataforma de exportación, así como el error de tener a la compañía francesa como el cliente fundamental, llevaron al cierre de Dina Plásticos (1998) y a la venta de las plantas de autobuses y de camiones (2002).<sup>493</sup>

Dina fue un caso, entre muchos otros, de empresas nacionales privatizadas que terminaron sucumbiendo a la hegemonía de las transnacionales en las cadenas productivas globales. Lo anterior, ha significado una desindustrialización y desnacionalización del aparato productivo, así como el traslado del poder económico a los centros financieros mundiales y a las cadenas de valor de las multinacionales.

Finalmente, Raymundo Gómez, ex senador priísta, asociado con la familia Gómez Flores compraron Banca Cremi que tiempo después se fusionó con Banco Unión de Cabal Peniche. Adicionalmente, obtuvo la paraestatal Minsa por 150 mdd, compañía que controla 26% del mercado nacional de harina de maíz nixtamalizado deshidratado y es la segunda productora más importante de harina de maíz para tortillas. El éxito comercial de Minsa la colocó en el sitio 106 por el monto de sus ventas entre los grandes corporativos del país en 2000. Un año después, se ubicó en el cuarto lugar por el monto de sus ventas en el sector alimentos. Asimismo, tiene importantes inversiones en el exterior mediante sus compañías Minsa Southwest Corporation en Estados Unidos y Maiz Industrializado de Centroamérica.<sup>494</sup> Como vemos, el empresario priísta participó entusiastamente en el festín de los bienes nacionales al adquirir, al menos, Dina, Banca Cremi y Minsa.

---

<sup>493</sup> Pozas, María de los Ángeles, “Tecnología y desarrollo en las cadenas productivas de las grandes empresas en México”, en María de los Ángeles Pozas (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, Colmex, México, 2006, pp. 87-89.

<sup>494</sup> López, *op. cit.*, p. 437.

#### 4.6.6. GRUPO ESCORPIÓN

El propietario de este grupo, Enrique Molina Sobrino, aprovechó la venta de bienes públicos y adquirió a través de la subsidiaria Consorcio Azucarero Escorpión nueve ingenios, entre 1986 y 1990. A finales de la década de los noventa, estos ingenios generaban 1.1 millones de toneladas de azúcar representando el 23% de la producción nacional. Estas unidades de producción están ubicadas en los estados de Veracruz, Puebla y Morelos y abarcan aproximadamente 90 mil ha. La subsidiaria se declaró en suspensión de pagos ante la falta de liquidez para cubrir el vencimiento de un eurobono por 30 mdd, en 1998. Un año después, tenía un valor de mercado de 450 mdd y un pasivo de 700 mdd. El gobierno foxista expropió al consorcio todos los ingenios ante la quiebra de los mismos en 2001.<sup>495</sup>

En efecto, la imposibilidad de pagar sus deudas que ascendían a 2 500 mdd, los límites comerciales para exportar a Estados Unidos impuestos por el TLC, la sobreproducción y la creciente importación de fructosa, llevaron al colapso a las empresas del ramo.<sup>496</sup> Ahora bien, la expropiación gubernamental de los ingenios significó que con recursos públicos se pagarían deudas privadas. Los teólogos neoliberales, inconsecuentes con su propia fe, salvaron al capital, específicamente a los bancos acreedores, recurriendo al Estado.

Grupo Escorpión agrupa aproximadamente a 50 razones sociales que tienen actividades en los sectores industrial, automotriz, financiero y turístico. Enrique Molina compró ingenios, pero también fue favorecido con la venta de bancos, subasta en la que participó como socio de Ángel Rodríguez en Banpaís y colaboró como accionista con 120 mdd en GF Banamex-Accival. En 2001, poseía 41.1% de las acciones de Pepsi Gemex y su compañía obtuvo el sitio 163 por la cantidad de sus ventas entre las 500 mayores empresas de América Latina. En nuestro país, se ubicó en el segundo lugar por el monto de sus ventas en el sector de alimentos y bebidas. A principio de los noventa, *Forbes* estimó la fortuna del magnate en 1 400 mdd; en 2000, *Expansión* lo colocó en el sitio 34 entre los 100 empresarios más importantes de México.<sup>497</sup>

---

<sup>495</sup> López, *op. cit.*, pp. 352-353.

<sup>496</sup> García Gómez, Alain, “Conflictos comerciales: el conflicto azucarero”, en <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/011031083404-CONFLICT.html>

<sup>497</sup> López, *op. cit.*, pp. 638-639.

#### 4.6.7. GRUPO BAL

Industria Peñoles, subsidiaria de Grupo Bal, adquirió varias compañías mineras y refractarios y es una de las principales concesionarias de ese sector. El grupo participa en los sectores minero, metalúrgico, químico, agropecuario, comercial y financiero. Peñoles, por su parte, es “una controladora de empresas dedicadas a la explotación minera, fundición, refinación, manufactura de metales no ferrosos y fabricación de productos químicos y refractarios.”<sup>498</sup> La empresa es propietaria de aproximadamente 130 minas de las que obtiene: plata, oro, cobre, zinc, plomo, litargirio, selenio, cadmio, bismuto, arsénico y sulfato de sodio. Produce 10% de la plata refinada del mundo y tiene un nivel de extracción de aproximadamente 42.1 millones de onzas, lo que la convierte en la principal productora internacional. Asimismo, posee la mina de zinc más importante del país. En el sector procesador de metales no ferrosos posee la planta procesadora Met-Mex que es la más importante de América Latina y la cuarta en el mundo, con una capacidad productiva de 160 mil toneladas de plomo. Sus asociaciones e inversiones internacionales son diversas: compró la compañía estadounidense Alumax en 160 mdd, en 1996; ese año estableció un *joint venture* con la estadounidense Newmont Gold por una cantidad de 300 mdd; obtuvo el complejo metalúrgico peruano La Oraya, que es el más importante de Sudamérica y uno de los cuatro mayores del mundo. Lo anterior, llevó a la empresa a ocupar el lugar 110 entre las grandes compañías de América Latina en 1991; una década después, obtuvo el sitio 81 por el monto de sus ventas: 1 091 mdd.<sup>499</sup>

Ahora bien, Alberto Bailleres Gonzáles, principal accionista de Grupo Bal e integrante del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), el club de la oligarquía mexicana, es parte de la élite empresarial que se apropió bienes públicos. Bailleres ya era multimillonario, gracias a la herencia de su padre, en el momento de las privatizaciones. Sin embargo, la centralización de capital es una regla a la que no puede escapar la burguesía. Más aún, cuando la venta de bienes públicos ofrece un espacio para invertir y apropiarse esos recursos. *Forbes* calculó la riqueza del magnate en 1 400 mdd, ubicándolo en el sexto lugar entre los millonarios mexicanos en 1994; ocho años después, su riqueza ascendía a 1 500 mdd. La revista *Expansión*, por su parte, lo ubicó entre los 19 empresarios más importantes de una élite de 100; asimismo, su Grupo Bal

---

<sup>498</sup> *Ibíd.*, p. 691.

<sup>499</sup> *Ibíd.*, pp. 690-693.

se colocó en el sitio 56 por el monto de sus ventas, 3 125 mdd, entre las 500 mayores compañías de América Latina en 2001.<sup>500</sup>

#### 4.6.8. GRUPO MÉXICO

Este consorcio, propiedad de Germán Larrea Mota Velazco, fue ampliamente favorecido por la venta de empresas públicas: Mexicana de Cobre, Cananea y, como expongo más adelante, Ferrocarril Pacífico Norte y Chihuahua Pacífico. Adicionalmente, se benefició del intervencionismo estatal cuando Mexicana de Cobre quebró y fue absorbida por Nafinsa, con la que estaba endeudada, y tras sanearla financieramente la regresó a Grupo México (GM) a un precio de 1 360 mdd, curiosamente equivalente al adeudo que tenía la compañía.<sup>501</sup>

La apropiación de importantes minas nacionales permitió al grupo controlar 90% de la producción interna de cobre y 6% de la producción mundial. En efecto, es el corporativo más importante en la producción de cobre a nivel nacional e internacionalmente es el tercer productor de cobre y plata y el quinto productor de zinc y milibdeno. Asimismo, posee las segundas reservas probadas más grandes del mundo (111 mil millones de libras de cobre). Las ventas netas consolidadas pasaron de 27 650.3 millones en pesos constantes en 2001 a 48 595.8 millones de pesos en 2004 y a 79 400.6 mdp en 2007. Los activos muestran la misma tendencia ascendente: de 78 952.0 mdp a 105 409.0 mdp y a 119.788.7 mdp en los mismos años. Las utilidades netas crecieron de 2 579.5 mdp a 11 117.2 mdp y a 24 710.9 mdp en los mismos periodos.<sup>502</sup>

El grupo adquirió la compañía estadounidense Asarco en 2.5 mdd, incluyendo su deuda de 1.02 mdd y el 54% de Southern Perú Cooper Corporation en 1999. El negocio en el país vecino incluye “las minas Mission y Ray en Arizona; una mina de zinc en Tennessee, una fundición de cobre en Hayden, Arizona; una fundición de cobre en El Paso, Texas, una fundición de plomo en East Helena y una refinería de cobre en Amarillo, Texas”. Adicionalmente, también posee el “49.9% de Montana Resources Incorporated MRI, una mina de molibdeno y cobre en Butte, Montana, y de un 75% en la

---

<sup>500</sup> *Ibid.*, pp. 103-104.

<sup>501</sup> López, *op. cit.*, 477.

<sup>502</sup> Grupo México, *Informe anual 2001*, BMV, pp. 14, 27; *Informe anual 2004*, BMV, pp. 25, 90; *Informe anual 2007*, BMV, pp. 28, 111. En este último documento se coloca a la compañía en la cuarta posición en la producción mundial de cobre.

mina de cobre de Silver Bell, en Arizona.”<sup>503</sup> Lo anterior, lo colocó dentro de las cinco corporativos más importantes de la producción de cobre, zinc y plata a nivel mundial.

Asimismo, la inversión de 1.9 billones de dólares entre 1992 y 2007 le permitió modernizar sus instalaciones, mejorar la productividad y la calidad de sus productos, transformándolo en uno de los consorcios con los costos de producción más bajos en el mundo minero.<sup>504</sup> El incremento de la productividad laboral está asociado con la introducción de nueva tecnología, el despido de miles de trabajadores, la capacitación de los asalariados, los sistemas de incentivos, los cambios en el contrato colectivo, la simplificación de categorías laborales y la flexibilidad creciente.<sup>505</sup> Esta última integró la subcontratación, la polivalencia (transformación del principio de demarcación profesional, lo que facilita asumir e intercambiar funciones), abandono del denominado *escalafón ciego* (sistema de asignación de puestos), y reducción de la estructura de puestos de los trabajadores sindicalizados.<sup>506</sup>

La resistencia de los mineros se ha traducido en el estallido de diversas huelgas en Cananea, La Caridad, Industrial Minera México y Santa Bárbara. Los aumentos de las ganancias y de la productividad se basan, pese a la modernidad tecnológica que presume la compañía, en la explotación salvaje de los mineros que laboran en pésimas condiciones lo que provocó la explosión de la mina de carbón Pasta de Conchos en San Juan Sabinas, Coahuila, en 2006. En ese crimen laboral, ocho mineros resultaron heridos y 65 murieron. Como se sabe, las relaciones entre la compañía y el sindicato han sido conflictivas. Las transformaciones políticas del país y la recomposición del mando del capital a través de las privatizaciones han colocado al corporativismo y al charrismo sindical en un predicamento, pues los nuevos dueños exigen sumisión total.

De acuerdo con *Mundo Ejecutivo*, la compañía se ubicó entre las 100 empresas de clase mundial a juzgar por diversos indicadores: “Tasa Media Anual de Crecimiento de sus Ingresos (1996-2000): 30.3%; Variación de sus Activos (1996-2000): 165.3%; Utilidad Neta / Activos Prom. (1996-2000): 4.5%; Ingresos Externos Acumulados (1996-2000): 5 518.8 mdd; Inversión Promedio Anual (1996-2000): 658.3 mdd.”<sup>507</sup> Lo anterior, explica por qué en 1997 fue considerada entre las cinco principales empresas del sector minero en Latinoamérica, entre las 35 más relevantes por el monto de sus

---

<sup>503</sup> GM (2001), p. 64.

<sup>504</sup> GM (2007), p. 29.

<sup>505</sup> GM (2001), pp. 28, 42; GM (2004), p. 40; GM (2007), pp. 51, 103.

<sup>506</sup> Ramírez Sánchez, Miguel Ángel, “La mina de Cananea: la reforma como fusión de puestos de trabajo”, en Zapata, *¿Flexibles y...*, *op. cit.*, pp. 120-123. Véase Zapata, *Tiempos...*, *op. cit.*, pp. 79-84.

<sup>507</sup> López, *op. cit.*, p. 478.

utilidades y entre las 40 mayores por su rentabilidad. En 1999, se colocó en el catorceavo sitio por la cantidad de sus utilidades entre las 500 empresas más importantes de México. Finalmente, en 2001 se ubicó en el lugar 34 por la cantidad de sus ventas, 2 997 mdd, entre las 100 mayores compañías cotizadas en Bolsa en Latinoamérica.<sup>508</sup>

La apropiación de minas estratégicas como Cananea y Mexicana de Cobre, así como negocios altamente rentables como Ferrocarril Pacífico Norte y los servicios de perforación petrolera explican el crecimiento exponencial de Grupo México. En este caso, la acumulación por despojo fue el método que permitió la reproducción ampliada del grupo y su conversión en el consorcio minero más importante del país y su ubicación entre los cinco más relevantes del mundo.

#### 4.6.9. ALFA

El corporativo Alfa participó en la subasta de bienes públicos, aunque obtuvo una parte menor —comparado con otros grupos— del festín. Únicamente se apropió de Tereftalatos Mexicanos, Barras de Acero México, Alambres y Derivados de México, Corrugados y Alambres de México. Asimismo, aprovechó la privatización de la petroquímica y energía eléctrica: en el primer caso, su filial Alpek, asociada con la trasnacional Du Pont, invirtió 58 mdd en el establecimiento de una nueva compañía en el complejo petroquímico de Altamira para elaborar poliéster texturizado, en 1998. En el segundo, en colaboración con la estadounidense Central and South West Co., desembolsó 75 mdd en la construcción de una planta de cogeneración de energía eléctrica en 1996.<sup>509</sup>

Alfa es una *holding* que controla compañías dedicadas a diversos negocios: petroquímica (Alpek), alimentos refrigerados (Sigma), autopartes de aluminio de alta tecnología (Nemak) y telecomunicaciones (Alestra).<sup>510</sup> Alfa es una de de las empresas más grandes de México, cuenta con instalaciones productivas en 16 países y exporta sus productos a 45 naciones y tiene asociaciones estratégicas con diversas compañías trasnacionales de Europa y Estados Unidos. Las ventas netas pasaron de 49 493

---

<sup>508</sup> *Ídem.*

<sup>509</sup> *Ibíd.*, pp. 41-42.

<sup>510</sup> Alfa, *Informe anual 2007*, BMV, p. 5.

millones de pesos en 1997 a 58 809 mdp en 2004 y a 106 833 mdp en 2007. La utilidad neta fue de 6 598 mdp en 1997, de 8 012 mdp en 2004 y de 4 137 mdp en 2007.<sup>511</sup>

Si bien es cierto que la privatización y la desregulación no fueron decisivas en su dinámica interna de acumulación, sí le facilitaron recuperar su crecimiento y la expansión de sus operaciones en fibras sintéticas, producción de acero, petroquímica y telecomunicaciones. La compra de Tereftalatos Mexicanos, productora de ácido tereftálico purificado, formó parte de este proceso.<sup>512</sup> En efecto, Tereftalatos Mexicanos y Petrocel, otra filial del corporativo, controlan 100% de la producción de ácido traralico y de dimetil teraftalato, insumos relevantes para la elaboración de fibras sintéticas de la industria textil. En igual sentido, su filial Alpek, uno de los grupos petroquímicos más grandes del país y de América Latina, que con buen tino aprovechó la reclasificación de la industria petroquímica nacional, proporciona, gracias a las empresas que controla (Petromex, Akra, Polioles e Idelpro), 49% de los ingresos del consorcio.<sup>513</sup>

Los múltiples negocios del consorcio, lograron ubicarlo en el doceavo lugar por la cantidad de sus ventas entre las 100 principales empresas latinoamericanas cotizadas en la Bolsa en 1997, según la revista *Expansión*. Dos años después, de acuerdo con *Latin Trade*, obtiene el quinceavo sitio por el monto de sus ventas en América Latina y es una de las 50 más globales de México, pues 23% de sus ventas las realiza en el exterior. En ese tiempo, ocupó el séptimo lugar entre las 500 compañías más importantes de nuestro país. Entre 1997 y 2000, realizó inversiones por 3 089.1 mdd, patentó cuatro procesos productivos y llevó a cabo diversas asociaciones nacionales y extranjeras. En 2002, ocupó el lugar 46 entre las 50 compañías con mayor monto de utilidad neta al obtener 1 068 mdp.<sup>514</sup>

Dionisio Garza Medina dirige Alfa Corporativo después de que su tío, uno de los patriarcas del clan, Bernardo Garza Sada se retiró. La fortuna de este oligarca fue calculada por *Forbes* en 1 200 mdd, en 1994. Ambos han sido integrantes del CMHN. El sobrino Dionisio Garza realizó multimillonarias inversiones que fortalecieron los procesos productivos de Alfa, su competitividad, sus alianzas y fusiones, colocando nuevamente al corporativo entre las grandes compañías de capital nacional con

---

<sup>511</sup> Alfa, *Informe anual 2001*, BMV, p.80; Alfa, *Informe anual 2004*, BMV, p. 95; Alfa (2007), p. 134.

<sup>512</sup> Alfa (2007), p. 33; Alfa (2001), p. 20.

<sup>513</sup> López, *op. cit.*, p. 41.

<sup>514</sup> *Ibid.*, pp. 42-43.

proyección global. Asimismo, el joven ejecutivo fue ubicado en el treceavo lugar entre los 25 empresarios más importantes de México en 2000, según *Expansión*. Dos años después, las empresas del corporativo tenían un valor de mercado de 12 933 mdp, sus ventas representaban 51 356 mdp, sus activos totales ascendían a 72 201 mdp y empleaba a 35 883 trabajadores.<sup>515</sup>

#### 4.6.10. GRUPO SALINAS

La *holding* Grupo Salinas integra a las siguientes compañías: TV Azteca, Grupo Elektra, Mobil@acces, Todito, Telecomso, Unefon, Iusacell, Azteca America Network, Azteca Records, CNI-40, Azteca Web, Banco Azteca, y Monarcas Morelia. En su conjunto suman una inversión aproximada de 5 mil mdd y emplean a más de 30 000 personas. Adicionalmente, posee inversiones en el exterior: Canal 12 de El Salvador (vendido por 6 mdd en 2003), canales 31 y 35 de Guatemala, Canal 13 de República Dominicana, Canal 4 de Chile y Canal 4 de Costa Rica.<sup>516</sup>

Ricardo Salinas Pliego era hasta 1993 propietario de Elektra, fundada por su abuelo, y que en ese tiempo poseía 80 tiendas. Sin embargo, la compra de Controladora Mexicana de Comunicaciones, integrada por 13 compañías, lo catapultó como uno de los empresarios más ricos e influyentes. La adquisición de la segunda televisora del país, una empresa colocada en el importante sector de comunicaciones y en la producción de afectos y consensos, le permitió convertirse en el magnate que, según *Forbes*, pasó de poseer 1 200 mdd en 1994 a 3 200 mdd en 1998 y a 4 220 mdd en 2009.<sup>517</sup>

Salinas Pliego, asociado con la familia Saba, adquirió Controladora Mexicana de Comunicaciones en 642.7 mdd en 1993. Con esta finalidad, obtuvo un financiamiento de 220 mdd otorgado por Inbursa, Atlántico y Bital; asimismo, estableció un fideicomiso con Bursamex, filial del Grupo Financiero del Sureste, con lo que éste obtuvo 10% de la participación en la televisora; adicionalmente, recurrió a un préstamo de 29.8 mdd proporcionado por el tristemente célebre Raúl Salinas de Gortari.<sup>518</sup> A través de la compra de Controladora Mexicana de Comunicaciones obtuvo las

---

<sup>515</sup> *Ibid.*, pp. 419-420.

<sup>516</sup> *Ibid.*, p. 770. *TV Azteca, Reporte anual 2003*, BMV, pp. 40-46; *TV Azteca, Reporte anual 2006*, BMV, pp. 44-58; *TV Azteca, Reporte anual 2008*, BMV, pp. 49, 57-58.

<sup>517</sup> López, *op. cit.*, p. 771.

<sup>518</sup> *Ídem.*

siguientes empresas: Televisión Azteca, Impulsora de Televisión del Centro, Corporación Televisiva de la Frontera Norte, Impulsora de Televisión del Norte, Corporación Televisiva del Noroeste, Compañía de Televisión de la Península, Compañía Mexicana de Televisión de Occidente, Televisión Olmeca, Televisora Mexicana del Sur, Impulsora de Televisión de Chihuahua, Compañía Operadora de Teatros, Estudios América y Operadora Mexicana de Televisión.<sup>519</sup>

TV Azteca se asoció con la estadounidense NBC con la doble finalidad de que le proporcionara programas y asesoría técnica y le vendió 10% del capital social de la empresa en un monto de 7 mdd con la opción de incrementar su control a 21%, en 1994. En un escenario monopolístico, dominado por Televisa, incorporó una novedosa y flexible política publicitaria que cobraba al anunciante con base en el nivel de audiencia de los programas en el que se transmitía el anuncio. Una parte importante del negocio de la televisora es colaborar en la venta de otras mercancías. En efecto, 14% de sus ingresos dependen de los cinco anunciantes más relevantes.<sup>520</sup> Entre 1993 y 1998, logró incrementar su audiencia del 5% al 30% en horario estelar. Para lograr este resultado, sirvieron programas como el del ácido Simpson y el acuerdo con Buena Vista Internacional que le otorgó los derechos exclusivos de transmisión de películas, series de televisión y programas de Walt Disney en horario estelar, así como el contrato con NBA Entertainment que le otorgó el derecho exclusivo de transmitir partidos de la NBA en México desde 1993.<sup>521</sup>

La empresa es la segunda productora de contenidos en español para televisión en el mundo, opera en la televisión abierta a través de los canales Azteca 7 y Azteca 13. Éstos tienen una red de 315 sitios de transmisión, de los cuales 271 son estaciones repetidoras y 44 transmiten programación y anuncios locales, así como programación y anuncios suministrados por las estaciones principales. Asimismo, cuenta con 11 concesiones para 179 canales y 171 licencias complementarias relacionadas. Adicionalmente, obtuvo permisos para operar e instalar canales de transmisión digital: los canales 24 y 25 de la Ciudad de México, 31 y 33 de la ciudad de Guadalajara, 39 y 43 de Monterrey, y diez canales más para instalarse en la frontera norte del país.<sup>522</sup>

Las inversiones internacionales que realizó fueron: la compra de 60% del Canal 35 de Guatemala y de 50% del Canal 13 de República Dominicana en 1997; adquirió

---

<sup>519</sup> SHCP, *Desincorporación de...*, *op. cit.*, p. 279.

<sup>520</sup> TV Azteca (2001), p. 14.

<sup>521</sup> TV Azteca (2006), p. 51.

<sup>522</sup> TV Azteca (2001), pp. 6, 58; TV Azteca (2008), p. 57.

75% de TV La Red en 10.3 mdd, permitiéndole obtener el control de Canal 4 de televisión en Chile y compró Canal 4 de Costa Rica en 1998. La alianza que estableció con Telemundo, la segunda cadena de habla hispana, le permitió transmitir su programación en Estados Unidos en 1996. Seis años después, amplió su cobertura en este país a través de Azteca América Network con la integración de nuevas estaciones: Canal 19 en Las Vegas, Canal 49 en la región de Salt Lake City y Canal 21 en Orlando. Finalmente, en nuestro país, pasó de adquirir el 10% del capital social de CNI Canal 40 en 7.5 mdd, en 1998, a controlar el 51% del capital social en 2006. Entre 1997 y 2001, la compañía invirtió nacional e internacionalmente 568.2 mdd.<sup>523</sup>

La compañía televisora se convirtió en una de las principales empresas del sector comunicaciones. En 2000, ocupó el sexto lugar en ventas en el sector comunicaciones y dos años después se ubicó en el cuarto sitio. De acuerdo con *Mundo Ejecutivo*, en 2001 se ubicó entre las 100 empresas con mayor crecimiento con ingresos aproximados de 633 mdd. En 2002, ocupó el sitio 49 entre las 50 empresas con mayor monto de utilidad neta: 984 mdp.

TV Azteca logró obtener altos rendimientos de la denominada industria del entretenimiento que ha hecho del esparcimiento, los deportes, la publicidad, la generación del consenso y la producción de emociones y afectos uno de los más importantes circuitos de valorización del capital. La reproducción ampliada del capital intangible del entretenimiento hubiese sido imposible sin el hecho fundacional de la apropiación de Controladora Mexicana de Comunicaciones.

En el caso del Grupo Salinas, la acumulación por despojo permitió que Salinas Pliego invirtiera en sectores dinámicos, estratégicos y de punta de la economía mexicana. La reproducción ampliada y exponencial del grupo es inexplicable sin la expropiación de bienes públicos.

#### **4.6.11. GRUPO CARSO**

El conglomerado que encabeza Carlos Slim Helú fue otro de los grandes beneficiados de la venta de bienes públicos. Adquirió, a través de Cigatam, Tabacos Mexicanos; mediante la filial Frisco ganó las licitaciones de Minera Lampazos, Química Flúor y Minera Real de Ángeles. Compró Telmex, la compañía telefónica más importante del

---

<sup>523</sup> López, *op. cit.*, pp. 875-877.

país. En el sexenio zedillista, obtuvo 33.7% del capital social de Ferrocarril del Sureste y tiempo después, a través de Frisco, compró a su socio Tribasa el restante 66.3% de Ferrosur. Asimismo, ha aprovechado la privatización de facto de Pemex y participa en obras de construcción de plataformas petroleras.

Grupo Carso (GCarso) opera en diversas ramas económicas a través de sus subsidiarias más importantes: Grupo Condumex: subsidiaria industrial orientada a la manufactura y comercialización de productos y servicios para la industria automotriz, la construcción e infraestructura, energía, telecomunicaciones y el sector minero. Cicsa: subsidiaria orientada al sector de infraestructura y construcción que atiende los siguientes mercados: fabricación y servicios para la industria química y petrolera, proyectos de infraestructura, instalación de ductos, construcción civil y vivienda. GSanborns: una red que posee “157 establecimientos con operaciones de restaurante y tienda, 31 Sanborns Café, 79 tiendas de música, 59 tiendas Sears, 35 cafeterías, 7 boutiques, 53 tiendas bajo formatos de Dorian’s Tijuana y 1 Saks Fifth Avenue.”<sup>524</sup> Adicionalmente, participa en el negocio de bienes raíces y es propietaria de centros comerciales en el área metropolitana.<sup>525</sup>

Los activos del grupo pasaron de 61 154 millones de pesos en 1998 a 101 720 mdp en 2007; las ventas crecieron de 45 743 mdp a 74 973 mdp en el mismo lapso; las utilidades netas de 3 449 mdp a 19 400 mdp en los mismos años. El número de empleados transitó de 67 mil a 78 mil durante igual periodo.<sup>526</sup>

El crecimiento de la compañía ha sido exponencial. Entre 1980 y 1990 compró la mayoría de acciones de Cigatam, Artes Gráficas Unidas, Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre, Galas de México, Sanborns, Empresas Frisco, Industrias Nacobre y Porcelanite. En la década siguiente adquirió Telmex, Euzkadi, Condumex, Grupo Aluminio, General Tire de México, Latincasa, Sears México, Ferrosur, Controladora y Administradora de Pastelerías y CompUSA. En los siguientes años nuevas empresas se incorporaron y el grupo se vio obligado a reconfigurar su portafolio de activos. Entre los ajustes más importantes realizados entre 2005 y 2007 están la venta de Ferrosur, de Artes Gráficas Unidas, la disminución de 50% a 20% en el capital social de Cigatam, la

---

<sup>524</sup> Grupo Carso, *Reporte anual 2007*, BMV, p. 4.

<sup>525</sup> Grupo Carso, *Reporte anual 2001*, BMV, p. 9.

<sup>526</sup> GCarso (2001), p. 3; GCarso (2007), pp. 5, 41, 57.

venta de Porcelanite y del 51% de la inversión en el negocio de anillos y camisas automotrices.<sup>527</sup>

Como vemos, Grupo Carso posee múltiples empresas en diversas ramas económicas. Obviamente, en la estructura del corporativo el número de empresas públicas adquiridas es pequeño; sin embargo, el peso económico de las mismas es decisivo: únicamente Telmex aportó, en 1992, 30% de los ingresos de Carso.<sup>528</sup> Adicionalmente, el sector público es uno de clientes importantes del corporativo: obtuvo contratos con Pemex para la construcción de tres plataformas marinas (2003); dos plataformas de producción en la Sonda de Campeche (2004); la construcción de un sistema de vacío y estabilización de condensados; fabricación de la plataforma de telecomunicaciones HA-KU-H para la Sonda de Campeche y la manufactura de tubería estructural para plataformas marinas y puentes (2005). Asimismo, realiza la construcción de plantas hidroeléctricas, plantas de tratamiento de agua y la construcción de autopistas, amén de la venta de cables a la CFE, LyFC y Pemex.<sup>529</sup>

En el momento de la privatización, Telmex tenía un valor oficial de 7 mil mdd. No obstante, se enajenó a Carso, Southwestern Bell Internacional Holding y France Cable en 1 734 mdd más 23.6 mdd que cubriría con los ingresos de la misma empresa en los siguientes cinco años. Carso adquirió el control de 5.1% de las acciones “AA” con un valor de 442.8 mdd y, con ello, el dominio de Telmex.<sup>530</sup> No obstante que Carso es una *holding* muy diversificada y con importantes montos de capitalización, Telmex es la joya de la corona del grupo. Como explico en el capítulo siguiente, Telmex es la compañía más relevante de telecomunicaciones en nuestro país, es la empresa más importante en cuanto a la magnitud de su capital contable y es el corporativo principal del mercado bursátil mexicano.

En efecto, Carso fue la segunda emisora más fuerte de las que integraban el IPC de la Bolsa de Valores y representó 9.5% del mismo en 1993. En 2000, el grupo controló 22% de la capitalización mercantil de la Bolsa Mexicana y colocó en la Bolsa de Nueva York 78.6% de las acciones de empresas mexicanas que cotizaban en esa institución.<sup>531</sup>

---

<sup>527</sup> GCarso (2001), pp. 9-10; GCarso (2005), pp. 13-14; GCarso (2007), p. 4.

<sup>528</sup> López, *op. cit.*, p. 166.

<sup>529</sup> GCarso (2005), pp. 18-19; GCarso (2007), p. 40.

<sup>530</sup> López, *op. cit.*, p. 166.

<sup>531</sup> *Ibid.*, pp. 167-169.

La importancia de las empresas de Grupo Carso, su dinamismo y su ubicación en sectores de punta de la acumulación del capitalismo mexicano, convirtieron a Carlos Slim en el hombre más rico de México y en uno de los multimillonarios más importantes del mundo. En efecto, sus inversiones y riqueza crecieron exponencialmente: según *Forbes*, su riqueza fue de 2 100 mdd en 1992, 6 600 mdd en 1994, 11 mil mdd en 2008 (segundo magnate del planeta), y 35 mil mdd en 2009 (tercer sitio en la lista de la revista).

Como queda demostrado por los datos de las compañías compradoras, la privatización fue una descomunal transferencia de propiedad pública en beneficio de la oligarquía y una palanca fundamental para su dinámica de acumulación ampliada. En efecto, el crecimiento de la nueva élite empresarial no se explica sin la apropiación y el despojo de bienes nacionales que llevó a cabo. Algunos grupos empresariales lograron consolidar las empresas privatizadas y convertirlas en activos fundamentales y estratégicos de sus consorcios, como los grupos Carso, Villacero, Salinas y México; otros, en cambio, obligados por la crisis financiera de 1994 terminaron vendiendo sus activos a organismos financieros y a empresas transnacionales.

La venta de empresas públicas ocasionó que el motor del crecimiento económico pasara del Estado a un pequeño club de grandes capitalistas. De acuerdo con Elvira Concheiro, “quizá lo más importante” de la privatización fue que “se produjo [...] *una transferencia de poder*: el Estado mexicano, al reducir sustantivamente su poder económico, acercándose al ideal neoliberal de un ‘Estado no propietario’, no sólo ha reforzado a importantes corporaciones industriales y financieras sino que les ha abierto las puertas del poder político, es decir, de la influencia privada directa en ámbitos antes cerrados a los grupos económicos”<sup>532</sup> [itálicas en el original]. También, abrió las puertas a la asociación, primero, y a la hegemonía, después, del capital transnacional sobre la dinámica de acumulación. Con lo anterior, operó una transferencia de segmentos del poder económico, político y geoestratégico del Estado-nación a las multinacionales, a los organismos financieros internacionales y al imperio estadounidense. Este proceso fue resultado de la dialéctica de la historia de la dinámica de acumulación en nuestro país articulada a las tendencias mundiales del capitalismo.

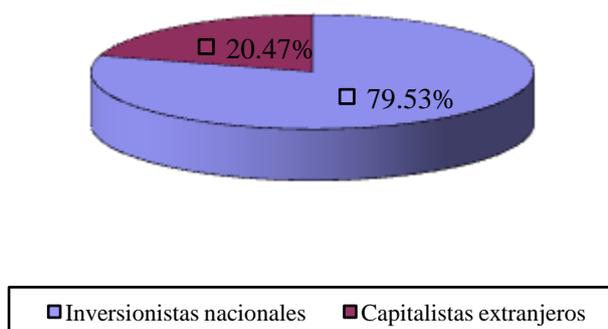
---

<sup>532</sup> Concheiro, *op. cit.*, p. 91.

## 4.7. ORIGEN DEL CAPITAL

La privatización implicó una transferencia de propiedad y de poder del Estado mexicano a la oligarquía nacional. En efecto, el 93% de las empresas vendidas quedó como propiedad de inversionistas mexicanos; el capital trasnacional adquirió únicamente el 7% de las compañías. Ahora bien, considerando la inversión extranjera desde la perspectiva de los ingresos aportados, su participación se incrementa al 20.47% de los ingresos totales de las privatizaciones, sumando 14 199 746.5 miles de nuevos pesos (véase gráfica IV.4). El capital extranjero participó en 16 operaciones de venta y fue particularmente importante en la adquisición de empresas de grandes dimensiones, como Telmex y Sicartsa (paquete dos), Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril y Compañía Mexicana de Aviación.<sup>533</sup> En Telmex, donde se concentró la mayor inversión de capital foráneo, el control de la compañía —como veremos más adelante— quedó en manos de capitalistas mexicanos. En suma, la inversión extranjera fue minoritaria tanto en el número de compañías adquiridas como en el porcentaje de los ingresos.

**Gráfica IV. 4**  
**Inversión nacional y extranjera en los ingresos totales de la privatización, 1988-1993**



Fuente: SHCP, *Desincorporación de..., op. cit.*

Estos datos manifiestan que el *Estado neoliberal cuidó que el proceso privatizador beneficiara los intereses de la clase capitalista mexicana, particularmente los correspondientes a su sector oligárquico*. Es decir, el *Estado promovió una desestatización del proceso de acumulación en favor del capital nacional oligárquico*.

<sup>533</sup> Rogozinski, *La privatización de empresas..., op. cit.*, pp. 124-125.

Lo anterior, buscó reforzar la competitividad del capital mexicano y que su inserción en los flujos económicos globales se llevara a cabo en mejores condiciones. La nueva plataforma de acumulación, a su vez, permitió al capital nacional oligárquico asociarse con las transnacionales-red del mercado global.

Es probable que en la anterior determinación influyera un hecho político sustantivo: Carlos Salinas de Gortari llegó al poder ejecutivo mediante un escandaloso fraude electoral por lo que requería del apoyo de la iniciativa privada. Esta ayuda fue retribuida adecuadamente entregando empresas estratégicas a los hombres de negocios.

La transferencia de las empresas paraestatales al sector privado nacional, implicó establecer un nuevo pacto político entre los sectores hegemónicos de la burguesía y la clase política gobernante. Además, significó que la supeditación de la burguesía nacional al capitalismo transnacional operaría inicialmente por medios distintos a los de la propiedad del capital: los tratados comerciales, la geoeconomía maquiladora, las políticas financieras, la geopolítica militar y, en suma, a través del modelo de acumulación secundario-exportador.

La respuesta del Estado mexicano a la crisis económica y al cambio de paradigma tecnoeconómico de la acumulación capitalista mundial, que modificó el industrialismo en informacionalismo global, fue la reforma estructural de la economía así como del propio Estado y, como pieza clave de las mismas, la privatización de cientos de empresas en favor del capital oligárquico nacional. En un contexto internacional de globalización, la propiedad pública fue sustituida, en lo fundamental, por propiedad privada nacional. Esto no significa que el gobierno de Salinas haya sido nacionalista o patriótico; simplemente sirvió a los intereses nacionales de la clase burguesa dominante, al igual que lo había hecho el partido oficial desde 1929. Es decir, refrendó el hecho económico de que la clase capitalista mexicana era —y es— la clase dominante que proyecta sus intereses universales en las funciones económicas estatales, aún en la etapa global.<sup>534</sup> Desde luego, aquí no se agota el problema de la función económica del Estado mexicano en la globalización. Éste tiene que articular el resguardo de los intereses nacionales/globales de la clase burguesa dominante con los

---

<sup>534</sup> Expresa también una función estructural del Estado capitalista. En efecto, según Holloway, “es el movimiento del capital lo que expresa y refuerza la integración de cada Estado al capitalismo global. Cada Estado se ve forzado a hacer todo lo posible para retener o atraer al capital dentro de sus fronteras. Si no lo hace [...] será considerado un fracaso.” Para cumplir exitosamente esa función debe ofrecer condiciones favorables a la rentabilidad del capital. “De no hacerlo así, el capital se irá a otro lugar, a otros Estados. Esto limita severamente el campo de acción de los gobiernos, incluso de los más radicales.” Holloway, *Keynesianismo...*, *op. cit.*, p. 12.

intereses globales de sus socios trasnacionales y, específicamente, con los intereses hegemónicos del imperio estadounidense. Lo anterior, sin embargo, contradice la afirmación simplista de que el Estado y el capital nacional no juegan ningún papel importante en el nuevo tablero de la globalización. Igualmente, cuestiona la idea reduccionista que sostiene que la privatización benefició desde un principio al capital trasnacional. En todo caso, la privatización es un proceso económico más complejo que demanda un estudio profundo para que el análisis no se detenga en conclusiones superficiales.

#### **4.8. DESTINO DE LOS INGRESOS**

Con los recursos provenientes de la venta de empresas paraestatales, se constituyó el Fondo de Contingencia Económica en 1990. Según el gobierno, los recursos se utilizarían para enfrentar posibles problemas relacionados con la inestabilidad del mercado petrolero y “para el saneamiento de la deuda pública vía su amortización, a fin de generar ahorros permanentes por concepto de pagos de intereses”.<sup>535</sup>

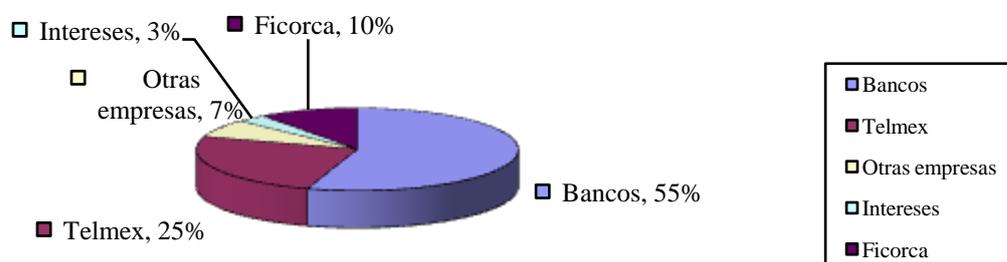
Los ingresos totales del fondo fueron de 61 431.3 millones de nuevos pesos (mdnp) de 1990 a 1993. Del total, 38 961.4 mdnp correspondieron a la desincorporación bancaria y representaron 55% de los ingresos (gráfica IV.5); 17 553.4 mdnp ingresaron por la privatización de Teléfonos de México y constituyeron 25% del fondo; la enajenación del resto de las empresas generó 4 916.6 mdnp, equivalentes al 7% del fondo. Si a los ingresos totales, sumamos 2 019.3 mdnp por concepto de intereses se obtiene un total de 63 450.6 mdnp.

---

<sup>535</sup> SHCP, *Desincorporación...*, *op. cit.*, p. 63.

### Gráfica IV.5

#### Ingresos del Fondo de Contingencia



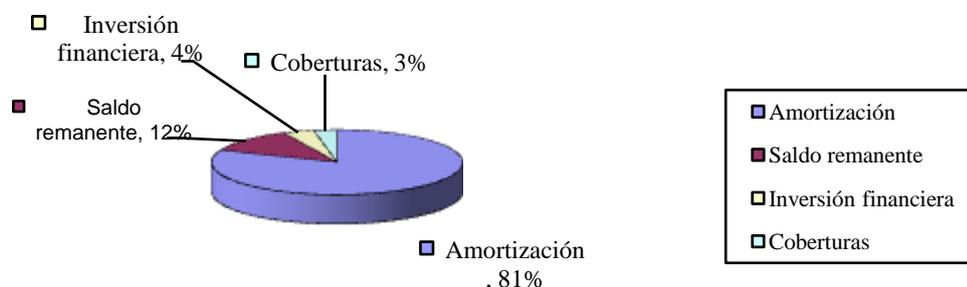
Fuente: SHCP, *Desincorporación de..., op. cit.*

Ahora bien, con los ingresos de las desincorporaciones “se amortizó deuda pública por un monto de 57 679.4 millones de nuevos pesos [equivalente al 81% del Fondo, véase gráfica IV.6]. De éstos, 54 414.1 millones de nuevos pesos se destinaron a la amortización de valores gubernamentales, 2 372.8 millones de nuevos pesos se aplicaron tanto a la liquidación de acciones del Banco de México en el Fondo de Protección al Ahorro como a la cancelación de otros pasivos bancarios, y los restantes 892 millones de nuevos pesos a la amortización de adeudos de las empresas desincorporadas.”<sup>536</sup> Por lo tanto, en el fondo quedaron únicamente 5 771.2 mdnp. En 1992, se agregaron al fondo 7 401.4 mdnp, correspondientes a la liquidación del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios. Esta cantidad fue distribuida de la siguiente manera: 2 128.9 mdnp (3% del Fondo) se destinaron a financiar la compra de coberturas financieras para eventuales caídas del precio mundial del petróleo y aumentos en las tasas de interés internacionales; 2 991.0 mdnp (4% del Fondo) se dedicaron a diversas inversiones financieras en la banca de desarrollo y fondos de fomento. Al final, el saldo del Ficorca fue de 2 281.5 mdnp. En consecuencia, si sumamos este remanente y los 5 771.2 mdnp provenientes del saldo de las privatizaciones, en el Fondo de Contingencia quedaron 8 052.7 millones de nuevos pesos en 1993 (12% del Fondo).

<sup>536</sup> *Ibidem.* Véase Rogozinski, *La privatización en..., op. cit.*, pp. 140-141.

### Gráfica IV.6

#### Aplicación del Fondo de Contingencia al 31 de diciembre de 1993



Fuente: SHCP, *Desincorporación de..., op. cit.*

De acuerdo con los datos arriba indicados, los ingresos generados por la venta de empresas paraestatales terminaron en los bolsillos de la banca internacional. Al destinar los recursos obtenidos al pago de deuda interna (más de 90% de los ingresos) y de deuda externa,<sup>537</sup> el Estado buscó garantizar mejores condiciones para la dinámica de acumulación y facilitar la recuperación económica. En efecto, el decremento de la deuda interna y externa permitió que la deuda pública total pasara de representar el 63.5% del PIB en 1988 al 25% en 1994 y el pago de intereses de 17.7% del PIB a 2.8% del PIB en el mismo lapso.<sup>538</sup> Con ello, el Estado respondió a los intereses universales de la clase burguesa nacional, pues la liberó en el corto plazo de destinar parte de la plusvalía social a ese pesado rubro. En consecuencia, el proceso privatizador fue un juego en dos bandas: por un lado, se otorgó al capital oligárquico nacional la propiedad de empresas públicas y, por otro, al capital financiero mundial los ingresos de las ventas. En tal sentido, el despojo de los bienes nacionales benefició tanto a la oligarquía mexicana como al sistema financiero internacional, que utiliza la deuda como un mecanismo de rapiña de la riqueza de los países. La élite política neoliberal, por su parte, sirvió a dos amos: tanto a la oligarquía nacional como a la banca mundial por intermedio de los circuitos financieros de la deuda. Como es evidente, la afirmación recurrente de que las

<sup>537</sup> De los 55.3 billones de pesos obtenidos, se dedicaron al pago de la deuda externa 7 171 millones de dólares; consúltese Chávez, *op. cit.*, pp. 155-156.

<sup>538</sup> No obstante, en el largo plazo se pagaron 200 mil millones de dólares sólo por concepto de intereses entre 1982 y 2000, “el triple del saldo de la deuda externa total en 1981”, Tello, *op. cit.*, p. 644.

privatizaciones se realizaban con la finalidad de atender necesidades sociales prioritarias, fue —y es— una aseveración demagógica propia del estilo priísta y panista de gobernar.

#### **4.9. ZEDILLO: VENTA DE SALDOS ESTRATÉGICOS**

El gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León propuso resolver la crisis financiera de 1994 mediante un programa de ajuste fiscal y monetario; con ello, buscó limitar el impacto inflacionario de la depreciación cambiaria, corregir la inestabilidad de los mercados financieros y restablecer el equilibrio externo. No obstante que las finanzas públicas eran sanas e incidieron en un aumento del ahorro público, por lo que no influyeron en el desequilibrio de la balanza de pagos que llevó a la referida crisis, se adoptó una estricta disciplina fiscal y monetaria. Con la finalidad de restablecer las condiciones favorables de la acumulación capitalista, el gobierno operó como prestamista en última instancia —como expongo en el capítulo sexto de la presente investigación— y promovió la competitividad del aparato productivo a través de la profundización de la política de desregulación así como de la privatización de empresas que aún permanecían reservadas al Estado.<sup>539</sup> Desde luego, los organismos financieros internacionales nuevamente aprovecharon las circunstancias para imponer medidas neoliberales y mejores condiciones para los flujos mundiales de capital, que demandaban la apertura de empresas y ramas económicas antes vedadas a la inversión foránea y la posibilidad de adquirir integralmente la propiedad de las mismas.

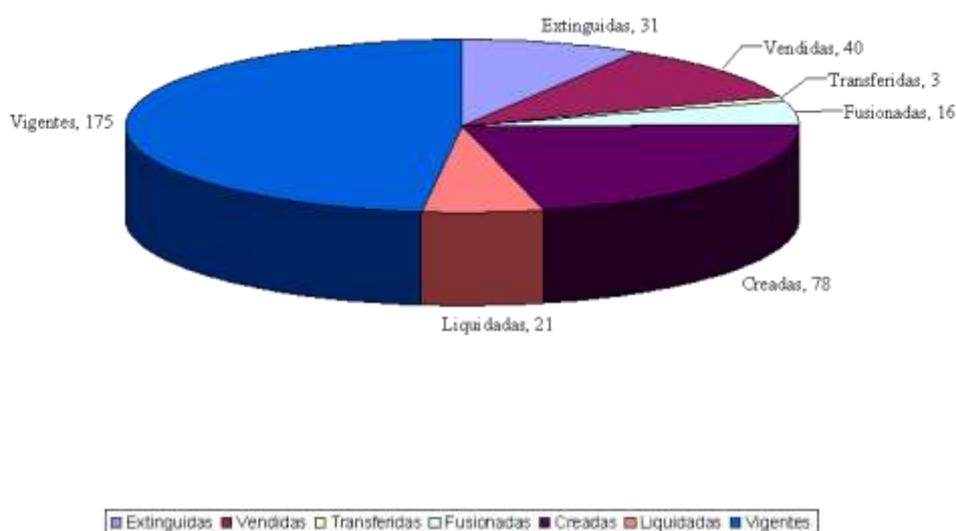
La administración zedillista llevó a cabo la tercera generación de privatizaciones de compañías públicas: en 1994 había 215 entidades paraestatales y restaban 175 en 2000 (gráfica IV.7). Ahora bien, según el *Informe presidencial 2000*, en ese periodo se desincorporaron 111 entidades a través de las siguientes modalidades: 31 paraestatales mediante disolución, liquidación y extinción; 40 entidades vendieron su capital social; tres fueron transferidas a gobiernos estatales; 21 dejaron de considerarse entidades paraestatales, y 16 fueron fusionadas. Asimismo, el gobierno zedillista creó 78 entidades paraestatales, lo que explica la desincorporación de 111 entidades. Esta evolución se muestra en la gráfica siguiente:

---

<sup>539</sup> El ex presidente Zedillo señaló que la desregulación y la desincorporación de empresas públicas impactarían favorablemente la competitividad de la economía; véase *Informe presidencial 1995*.

## Gráfica IV.7

Evolución de las entidades paraestatales, 1994-2000



Fuente: SHCP, *Desincorporación de...*, op. cit.

En efecto, se crearon 52 empresas en forma transitoria con la finalidad de facilitar su enajenación al sector privado; de éstas, 32 fueron vendidas en el periodo señalado: dos correspondían al sector de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y 30 al sector de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Asimismo, se crearon con colaboración de inversionistas privados siete empresas de petroquímica secundaria, filiales de Pemex-petroquímica, con la finalidad de incrementar la productividad de esa industria e iniciar el desmantelamiento de la principal empresa pública del país. Finalmente, 14 entidades se formaron para atender actividades sociales, administrativas y de salvamento financiero, entre otras: Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), Hospital General de México, Centro de Investigación en Materiales Avanzados, Instituto Nacional de Ciencias Penales, Talleres Gráficos de México, Laboratorios Biológicos y Reactivos de México.

Con la finalidad de mantener la capacidad productiva y la competitividad del capitalismo mexicano, afectadas por la crisis financiera, se promovieron cambios estructurales e institucionales para permitir la participación de la inversión privada

nacional y foránea en sectores estratégicos: aeropuertos, telecomunicaciones, puertos, ferrocarriles, banca, petroquímica y energía eléctrica. En efecto, los cambios realizados en la legislación de la inversión extranjera abrieron esos sectores al capital internacional.

El gobierno zedillista, prácticamente concluyó la obra de desestatización de la acumulación de capital mediante la venta de las últimas empresas no petroleras relevantes que aún administraba el Estado. A continuación expongo el desarrollo del proceso privatizador de las últimas empresas paraestatales.

#### **4.9.1. MINERÍA**

Con la finalidad de incentivar la inversión privada, el gobierno concesionó más de 32.7 millones de hectáreas (ha) de las zonas de reserva minera en manos del Estado, representando 3.7 veces más que las que se otorgaron en el sexenio anterior. Asimismo, la inversión acumulada en el periodo de 1995-2000 ascendió a aproximadamente seis mil millones de dólares. En el mismo lapso, se registraron 1 091 sociedades, la mayoría de capital nacional.

En efecto, en 1995 la administración pública desincorporó 21 330 ha de las zonas de reserva minera, lo que generó un decremento de la superficie vigente de 14.5% respecto al año anterior. Un año después, transfirió a manos privadas 12 273 ha quedando en poder del Estado 134 mil ha. En 1997, desincorporó 21 448 ha y en el periodo siguiente 4 500 ha. En 1999, desincorporó el lote denominado El Mercado, en Monclava, Coahuila, con una superficie de 1 250 ha. Al final, la reserva en poder del Estado se redujo a 31 815 ha de minerales concesionables.

Asimismo, para proporcionar certidumbre jurídica a los inversionistas el gobierno otorgó 2 410 títulos de concesión minera que amparaban una superficie de tres millones 350 mil ha en 1996. Un año después, expidió 1 990 títulos que resguardaban una superficie de seis millones de ha (80% más que el año anterior); en 1999, concedió 1 890 títulos que amparaban una superficie de 5.3 millones de ha. Por último, asignó 1 880 títulos con una extensión de seis millones de ha en 2000.<sup>540</sup>

El apoyo gubernamental a la iniciativa privada fue diverso e incluyó, entre otros elementos: desregulación y seguridad jurídica (Ley Minera, Manual de Servicios al

---

<sup>540</sup> Zedillo, *Informe presidencial*, 1995-2000.

Público en Materia Minera, Instructivo para los Agentes de Minería), apoyo técnico específico (servicio de análisis, asesoría geológica, certificación de reservas), asistencia especializada (evaluación de la viabilidad técnica y económica de los proyectos mineros) y acceso a crédito.

#### **4.9.2. COMUNICACIÓN Y TRANSPORTES**

El sector comunicaciones y transportes experimentó un cambio estructural: pasó de ser un sector —excepto telecomunicaciones— prácticamente cerrado a la inversión del capital privado a ser controlado por los intereses de este último. En efecto, los transportes ferroviario, aeroportuario y marítimo, así como las comunicaciones vía satélite, terminaron en manos de la oligarquía nacional y extranjera. Para ello, fue necesario modificar, por enésima vez, la Constitución y realizar modificaciones administrativas en materia de aeropuertos, ferrocarriles, puertos y telecomunicaciones. Veamos cómo operó la privatización zedillista en este sector.

#### **4.9.3. TRANSPORTE FERROCARRILERO**

Después de décadas de abandono deliberado por la administración pública, el servicio ferroviario presentaba una situación de baja productividad y competitividad, finanzas deterioradas y rezago en el mantenimiento de vías y señalización. Ese abandono, sumado al cambio del paradigma tecnológico —el desplazamiento del ferrocarril por el motor de explosión interna, propio de la cuarta revolución tecnológica—, ocasionó su sustitución por otros medios de transporte más modernos. Resultado de lo anterior, únicamente 15% de la carga nacional y 2% del total de pasajeros se transportaban por ese medio en 1995.

Con la finalidad de alentar la inversión privada, el gobierno reformó el párrafo cuarto del artículo 28 constitucional para que la actividad ferroviaria dejara de ser área estratégica exclusiva del Estado y se convirtiera en prioritaria. Igualmente, creó la Ley Reglamentaria del Sistema Ferroviario que permite otorgar concesiones por un plazo renovable de 50 años. Asimismo, con la finalidad de hacer posible la venta de Ferrocarriles Nacionales de México (FNM), se diseñó un esquema de segmentación regional en cuatro empresas troncales y diversas líneas cortas y especializadas.

Entre 1994 y 2000, la administración zedillista concesionó tres líneas troncales del sistema (Ferrocarriles del Noreste, Pacífico-Norte y Sureste), cuatro líneas cortas (Ojinaga-Topolobampo, Coahuila-Durango, Chiapas-Mayab y Nacozeni) y 75% de la Terminal Ferroviaria del Valle de México. Finalmente, creó la empresa estatal Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec y asignó la línea corta Tijuana-Tecate al gobierno de Baja California. En suma, cedió la totalidad del tráfico ferroviario y, en términos de vía, otorgó alrededor de 20 mil kilómetros (km). Con lo anterior, concluyó la restructuración del sistema ferroviario y se declaró legalmente extinto Ferrocarriles Nacionales de México.

Transportación Ferroviaria Mexicana, empresa subsidiaria de Transportación Marítima Mexicana (TMM), asociada con Kansas City Southern Industries compró 80% del capital social de Ferrocarril del Noreste en 11 072 millones de pesos, aproximadamente 1 400 mdd, en 1996.<sup>541</sup> El restante 20% del capital lo adquirió por un monto de 2 768 mdp en 1999. La compañía obtuvo 3 960 km, con un tráfico de carga e ingresos que representan aproximadamente 40% del total nacional y que proporciona servicios a centros industriales y ciudades importantes como Guadalajara, Veracruz y Monterrey.<sup>542</sup> En 1998, la empresa poseía un valor de mercado de 2 734 mdp; cuatro años después, su valor de mercado era de 3 241 mdp, lo que representó un crecimiento significativo del valor de la empresa.<sup>543</sup> En 2000, invirtió 150 mdd en la modernización del ferrocarril *Tel-Mex-Railway* que posee la línea de Laredo a Houston. Un año después, ocupaba el sitio 94 por el monto de sus ventas (1 002 mdd) y el octavo lugar entre las empresas con mayor crecimiento de su utilidad neta (393.4%) en el universo de las 100 mayores empresas de América Latina; su capital contable era de 11 622 mdp y sus ventas ascendían a 9 178 mdp. Finalmente, en 2002 se colocó en el lugar 31 (5 439 mdp), entre los grandes corporativos por su valor de mercado.<sup>544</sup>

Con la adquisición de Ferrocarril del Noreste, Transportación Marítima Mexicana, propiedad de José Serrano, se consolidó como la compañía de transporte multimodal más importante de América Latina, que es “proveedora a través de 57 oficinas y subsidiarias de servicio de transporte marítimo y terrestre en México y alrededor del mundo, los cuales incluyen transporte contenerizado, ferrocarriles, camiones, administración portuaria, almacenamiento y servicios marítimos

---

<sup>541</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1997*.

<sup>542</sup> Saxe-Fernández, John, *La compra-venta de México*, Plaza & Janés, México, 2002, p. 452.

<sup>543</sup> López, *op. cit.*, pp. 828-829.

<sup>544</sup> *Ibid.*, pp. 894-895.

especializados.”<sup>545</sup> Este consorcio multimodal ganó también la licitación del puerto de Manzanillo y la administración portuaria de Acapulco. Como queda de manifiesto, el empresario Serrano es uno de los oligarcas beneficiados con la venta de los bienes nacionales.

Grupo Ferroviario Mexicano (GFM), subsidiaria de Grupo México, asociado con Mexican Pacific, subsidiaria propiedad de Union Pacific Corporation, e ICA compraron 100% del capital social de Ferrocarril Pacífico Norte en 1997. Adicionalmente, adquirieron los derechos de la concesión para operar las vías cortas de Ojinaga-Topolobampo, denominada también Chihuahua-Pacífico, y Nogales-Nacozari, así como derecho de paso a lo largo de más de 600 km de la ruta Norte-Sur, desde Encantada (Ramos Arizpe) hasta Viborillas (Querétaro). La línea ferroviaria suma 8 110.5 km de vía (7 108.6 km de vías principales y 1 001.9 km de ramales) que equivale a la mayor cobertura en el país y cuenta con 478 locomotoras y 90 000 carros propios. Asimismo, es considerado un ferrocarril importante porque tiene cinco cruces fronterizos: Caléxico-Mexicali, Nogales-Nogales, El Paso-Ciudad Juárez, Presidio-Ojinaga y Eagle Pass-Piedras Negras, conectándose con los estados de California, Arizona, Nuevo México y Texas. Asimismo, conecta a las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey, entre otras, y a éstas con los puertos de la costa occidental: Manzanillo, Mazatlán, Topolobampo y Guaymas. Finalmente, también tiene derechos de paso para los puertos de Altamira y Tampico.<sup>546</sup> Con lo anterior, obtuvieron la segunda red troncal más importante del país y la principal ruta del ex ferrocarril Chihuahua al Pacífico, todo por un monto de 4 196.7 millones de pesos.<sup>547</sup>

El capital social de la empresa tenía inicialmente la siguiente composición: ICA y Union Pacific 13% cada una y Grupo México 74%. Un año después, ICA vendió su participación a Union Pacific en 87 mdd. En 2005, Infraestructura y Transportes de México (ITM), subsidiaria de Grupo México, decidió aumentar su capital social en 3 260 mdp a través de la emisión de nuevas acciones que fueron suscritas por Grupo Carso y Sinca Inbursa. La nueva composición accionaria de ITM le proporciona a las empresas de Slim el 25% y GMéxico posee el otro 75%. GMéxico, a su vez, adquirió Ferrosur, propiedad de Carso.<sup>548</sup> La Comisión Federal de Competencia no autorizó la

---

<sup>545</sup> *Ibíd.*, p. 894.

<sup>546</sup> GM (2001), pp. 22, 26; GM (2007), pp. 28, 64.

<sup>547</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1999*.

<sup>548</sup> GM (2001), p. 26; GM (2007), pp. 21, 28.

concentración anterior. A pesar de ello, coordinaron sus operaciones por lo que fueron multadas con 419.1 millones de pesos por prácticas monopólicas en 2009.

El rentable negocio del transporte ferroviario produjo el buen desempeño de Ferromex, filial de GFM, que ocupó el sitio 316 por el monto de sus ventas entre las 500 mayores empresas de América Latina en 2000, y el tercer lugar por el monto de sus activos (11 192 mdp) en el sector de transporte y almacenaje en 2001.<sup>549</sup> La rentabilidad y productividad incrementadas de las operaciones se han sustentado tanto en nuevas inversiones como en la modificación de las condiciones laborales. En el primer caso, entre 1998 y 2001 invirtió 500 mdd en la reconstrucción de la vía, mejoramiento de talleres, estaciones, ampliación de patios, compra de sistemas operativos y administrativos, y la obtención de 50 nuevas locomotoras General Electric de 4 400 caballos de fuerza que mejoraron su equipo de fuerza motriz. Lo anterior, le permitió incrementar en un 24% el volumen de carga transportada. Asimismo, ofreció transporte multimodal a través de su compañía Intermodal México permitiéndole competir en este jugoso negocio de valor agregado. En el segundo, estableció un nuevo contrato colectivo basado en la flexibilidad laboral, el despido de miles de trabajadores y en los convenios de modernización y productividad.<sup>550</sup>

Las lucrativas operaciones ferrocarrileras fueron un éxito significativo para GMéxico. En efecto, representaron 31.4% de sus ventas netas en 1999, mientras que sus ventas de cobre ascendían a 41% del total en el mismo año.<sup>551</sup> En 2000, sus ventas ascendieron a 588 mdd y sus utilidades generadas antes del pago de intereses, impuestos, amortización y depreciación (EBITDA) fueron de 203 mdd. Un año después, obtuvo ingresos por servicios ferroviarios de 5 387.4 mdp, equivalentes al 18.7% de las ventas totales del grupo. Las ventas sumaron 740 mdd y los ingresos 8 365.3 mdp, lo que representó el 14.4% de las ventas totales en 2005.<sup>552</sup>

Grupo México fue favorecido por la privatización de compañías mineras como Mexicana de Cobre y Cananea, así como por Ferrocarril Pacífico Norte y Chihuahua Pacífico. Gracias a este despojo a la nación, el consorcio se consolidó como el tercer productor mundial de plata y cobre y pudo operar el sistema ferroviario más grande en el país.

---

<sup>549</sup> López, *op. cit.*, pp. 460 y 461.

<sup>550</sup> GM (2001), pp. 29, 43.

<sup>551</sup> López, *op. cit.*, p. 478.

<sup>552</sup> GM (2001), pp. 14, 27; GM (2005), pp. 11, 25.

La empresa estadounidense Genesse & Wyoming, Inc. (G&W), representada por la Compañía de Ferrocarriles Chiapas-Mayab, obtuvo 99.99% del capital social de la unidad ferroviaria Chiapas-Mayab, poseedora de 2 020 km de vías principales que conectan con relevantes centros de transporte de Mérida y Coatzacoalcos, así como con Tapachula e Ixtepec, a través del Golfo de México, y con Ciudad Hidalgo en la costa del Pacífico. G&W opera además en Estados Unidos, Canadá, Bolivia y Australia, manejando un total de 7 700 km en esos países.<sup>553</sup> Asimismo, su vínculo con Industria Peñoles le permite utilizar hasta 70% de la línea Coahuila-Durango. De acuerdo con Saxe, colocar este ferrocarril en manos estadounidenses, en un estado como Chiapas, es un grave error geoestratégico y genera enormes “problemas y riesgos de soberanía y seguridad nacional”.<sup>554</sup>

Triturados Basálticos y Derivados (Tribasa) adquirió Ferrocarril del Sureste (Ferosur) en 2 898 millones de pesos.<sup>555</sup> Esta empresa opera el ferrocarril México-Veracruz-Coatzacoalcos. Obtuvo la concesión de 1 564 km de vía y 325 km de las líneas a Oaxaca y Cuautla.<sup>556</sup>

Tribasa, dirigida por David Peñaloza Sandoval, es una *holding* dedicada al diseño, planeación y construcción de obras públicas y privadas. Su transformación en la segunda constructora más importante de México está asociada con la apropiación de empresas públicas. En efecto, los intereses económicos de la compañía han mantenido una relación de conveniencia con el poder político. Inicialmente, en la década de los ochenta, fue rescatada de una crisis financiera a través del Ficorca que la ayudó a pagar una deuda de 30 mdd. Posteriormente, obtuvo las concesiones carreteras de las autopistas México-Acapulco (asociada con ICA y Grupo Mexicano de Desarrollo), Manzanillo-Culiacán y Chamapa-Lechería. En 1997, poseía 9 concesiones de autopistas en nuestro país. Un año después, el ingreso por las concesiones carreteras representaba 44.1% de los ingresos totales de la empresa. Para completar el cuadro, el gobierno le regresó mediante el rescate carretero 1 400 mdp. Asimismo, como expongo más adelante, obtuvo la licitación de la Terminal de Usos Múltiples del puerto de Altamira y adquirió Aeropuertos del Sureste. Las compras de ferrocarriles, autopistas, puertos y aeropuertos convirtieron a Tribasa en una de las compañías más importantes del país: en 2000, ocupó el sitio 69 por el monto de su capital contable entre los grandes

---

<sup>553</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 463.

<sup>554</sup> *Ibíd.*, p. 462.

<sup>555</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1999*.

<sup>556</sup> GCarso (2001), p. 13.

corporativos en México; un año después, se colocó en el treceavo lugar por el monto de sus ingresos y en el segundo por el monto de sus activos entre las grandes constructoras de América Latina. Ahora bien, la *holding* realizó una alianza estratégica con Enron Engineering & Construction Co., subsidiaria de la estadounidense Enron Corp., con la finalidad de realizar inversiones conjuntas en Latinoamérica en los sectores de transporte, hidráulico y energía. Resultado de esta asociación se operó la construcción del oleoducto Veracruz-Nuevo León, que es parte del proyecto Cadereyta 2000, con un costo de 100 mdd. La alianza con Enron significó un préstamo de 27 mdd a Tribasa, a cambio de ello la corporación estadounidense obtuvo una opción de compra de 34% del capital social de su contraparte mexicana. Simultáneamente, la familia Peñaloza disminuyó su participación accionaria de 60% a 40%. Tribasa realizó una emisión de 254 millones 711 mil acciones que le permitió aumentar su capital en 1 254 mdp en 1999. Los suscriptores fueron Enron, GF Interacciones, GF Inbursa, Grupo Bursátil Mexicano.<sup>557</sup> Adicionalmente, vendió a Grupo Carso 66.7% del capital social de Ferrosur que, a su vez, como anteriormente anotamos, cedió a Infraestructura y Transportes de México, subsidiaria de Grupo México, en 2005. A pesar de ello, el valor de los activos de Tribasa sumaba 17 125 mdp y ocupaba entre los grandes corporativos en México el sitio 82 por el monto de sus ventas que representaron 3 123 mdp en 2000.

Grupo Acerero del Norte e Industria Peñoles compraron en una coinversión al 50% la línea corta Coahuila-Durango. AHMSA, filial de GAN, la utiliza para transportar carbón metalúrgico a su planta.<sup>558</sup> Peñoles, como señalamos anteriormente, es una importante compañía minera que genera la mayor producción mundial de plata y posee, entre otras propiedades, la planta Met-Mex que procesa metal no ferroso y es la más importante de América Latina y la cuarta en el mundo.<sup>559</sup> La posición privilegiada tanto de Grupo Acerero del Norte como de Industrias Peñoles obedece en buena medida a la apropiación de recursos y propiedades estratégicas del país.

Finalmente, el conjunto de compradores obtuvo el control de 75% de la Terminal Ferroviaria del Valle de México. Asimismo, los nuevos concesionarios se comprometieron a realizar inversiones por más de 13 mil millones de pesos para modernizar infraestructura, equipos y sistemas entre 1994 y 2004.

---

<sup>557</sup> López, *op. cit.*, pp. 900-903.

<sup>558</sup> AHMSA (2004), p. 24.

<sup>559</sup> López, *op. cit.*, p. 715.

La evolución de la inversión en el sistema ferroviario fue la siguiente: la inversión pública anual decreció de 3 213 mdp en 1995 a 53 mdp en 2000 (cuadro IV.3); en cambio, la iniciativa privada pasó de no invertir a desembolsar 2 497 mdp en el mismo lapso.

**Cuadro IV.3**  
**Inversión en el sistema ferroviario, 1995-2000**  
(Millones de pesos a precios de 2000)

Concepto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Acumulado
Total	3 213.9	2 641.8	3 101.1	3 692.2	4 283.7	2 550.7	19 483.4
Pública	3 213.9	2 641.8	2 065.3	668.1	80.7	53.0	8 742.8
Privada			1 035.8	3 004.1	4 203.0	2 497.7	10 740.6

Fuente: *Informe presidencial 2000*.

Como se indica, la inversión pública acumulada fue de 8 742.8 mdp, con una evidente tendencia a la baja entre 1995 y 2000, mientras que la inversión privada mostró una clara tendencia ascendente alcanzando 10 740.6 mdp en el mismo lapso. Lo anterior, indica que el gobierno invirtió una sustancial suma para sanear a FNM y ponerlo a punto de venta. Asimismo, para hacer atractiva la oferta fue mutilado el contrato colectivo y más de 65 mil trabajadores, técnicos y oficinistas fueron despedidos.<sup>560</sup> En igual sentido, se modificó el tendido de vías, se clausuraron los ramales “eje este-oeste” de interconexión económica reticular, priorizando los ejes norte-sur favorables al intercambio comercial con el mercado estadounidense y al transporte del comercio intrafirmas de las empresas multinacionales.<sup>561</sup>

Los movimientos de carga de ferrocarril, por su parte, pasaron de 52 052 miles de toneladas a 78 141 miles de toneladas, entre 1995 y 2000; de éstas, 39 642 miles de toneladas fueron movilizadas para el mercado interno y 38 499 miles de toneladas movilizadas para el comercio exterior, constituyendo “los mayores volúmenes transportados hasta ahora en la historia del ferrocarril nacional”.<sup>562</sup> Este incremento permitió el surgimiento de una industria proveedora de servicios, partes y equipos, con talleres modernos y capacidad de ensamblar cuatro locomotoras por semana, así como el establecimiento de tres plantas de ensamble. El aumento del transporte de carga pone

<sup>560</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 377.

<sup>561</sup> *Ibid.*, p. 440.

<sup>562</sup> Zedillo, *Informe presidencial 2000*.

de manifiesto que se vendió un área económica rentable y geoestratégica para nuestro país.

En efecto, la privatización de FNM no fue la venta de fierros viejos y chatarra, como sostuvo en su momento la versión oficial. En primer lugar, porque ningún capitalista nacional o foráneo hubiera invertido en la compra de una empresa inviable; al contrario, adquirieron una rama estratégica pues es de sobra conocido el papel central que desempeña el sistema ferroviario —tecnológica y energéticamente eficiente y económicamente barato— en el transporte multimodal. En segundo término, ningún grupo de empresarios en su sano juicio desembolsa inicialmente 10 740 mdp para modernizar una empresa económicamente inservible. Finalmente, ninguna compañía chatarra reporta jugosos beneficios como los que han obtenido los grupos compradores. Asimismo, y de manera relevante, los nuevos dueños adquirieron una empresa geoestratégica que les permite poseer más de 20 mil km de vías de ferrocarril en el territorio mexicano, controlar las rutas de comunicación con el mercado estadounidense y ofrecer un servicio multimodal, pues los compradores son dueños a su vez de puertos, aeropuertos y, en algunos casos, de autopistas.

La venta de FNM significa la pérdida de un área estratégica exclusiva del Estado y la nación que conlleva, en el terreno geoeconómico, a colocar en manos de la iniciativa privada nacional y extranjera las rutas de comunicación del dinámico mercado de América del Norte. Ahora bien, en el terreno geopolítico la creciente influencia de empresas estadounidenses implica incorporar sus criterios e intereses en la organización y operación “sobre el espacio territorial de la federación y sus recursos humanos y materiales”.<sup>563</sup> Esta intervención es más grave, como señala Saxe, por la importancia del arrastre ferroviario en el sistema multimodal y “por el predicamento estadounidense en torno a su dependencia estratégica de materia prima, como combustibles fósiles y minerales. Alrededor de esta situación, se ha configurado durante el último cuarto de siglo pasado lo que se conoce como la nueva geopolítica de los recursos”.<sup>564</sup>

Situación que se vuelve particularmente grave por el tiempo de concesión que, como anotamos arriba, abarca un plazo renovable de 50 años. En tal sentido, los grandes consorcios de la burguesía mexicana asociados con el capital estadounidense controlarán prácticamente por un siglo el transporte ferroviario. Lo anterior, posibilita a las multinacionales estadounidenses influir en el dominio del transporte multimodal en

---

<sup>563</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 380.

<sup>564</sup> *Ídem.*

América del Norte, “lo que les permite controlar monopólicamente el comercio regional y se hacen cargo del manejo ‘integral’ del espacio territorial mexicano al enlazar, operar y someter a la dinámica propia de las empresas, sus finalidades y necesidades, la operación de las instalaciones relacionadas con la recepción, almacén y embarque de mercancías”.<sup>565</sup>

Una inserción publicada en el periódico *Reforma* el 25 de enero de 2006 ofrecía las últimas gangas de Ferrocarriles Nacionales en Liquidación. El aviso rezaba: “Atención inversionistas y grupos inmobiliarios: Ponemos en venta a precios de liquidación 300 millones de metros cuadrados, predios e inmuebles en toda la República, en zonas urbanas, céntricos o suburbanos, rurales, playas, etcétera, de muy diversas superficies, desde mil metros cuadrados o más. Interesados, favor de llamar [...]”.<sup>566</sup> La otrora área estratégica se vendió a compañías nacionales y trasnacionales que aprovecharon una jugosa oportunidad para hacer negocios y sus residuos terminaron rematándose en un anuncio clasificado.

#### **4.9.4. TRANSPORTE AÉREO Y AEROPUERTOS**

En las últimas décadas, el transporte aéreo experimentó cambios significativos vinculados con los nuevos esquemas de competencia global y desregulada. En nuestro país, de acuerdo con la versión oficial, el subsector aeronáutico se abrió a la inversión privada para modernizar y ampliar los servicios aeroportuarios; asimismo, se permitió la consolidación de esquemas de reestructuración operativa y financiera de diferentes compañías de servicios de transporte aéreo. Además, se creó una nueva Ley de Aeropuertos, para redefinir la propiedad y el control de los aeródromos civiles y las atribuciones regulatorias del gobierno. A los inversionistas se les concesionó la administración, operación, construcción y explotación de aeropuertos por 50 años prorrogables por un plazo similar.

Aeropuertos y Servicios Auxiliares poseía una infraestructura aeroportuaria de 35 terminales que fue agrupada en cuatro grupos regionales: Pacífico, Centro Norte, Sureste y Ciudad de México. La mecánica de venta consistió en licitar inicialmente 15% del capital social de los mismos y el resto de acciones se colocaron en los mercados de valores nacionales e internacionales.

---

<sup>565</sup> *Ibíd.*, pp. 381- 382.

<sup>566</sup> Vergara, Rosalía, “Gangas de Ferronales”, en *Proceso*, núm. 1529, 19 de febrero de 2006.

La administración zedillista adjudicó 15% del capital social de Grupo Aeroportuario del Sureste (ASUR) a Inversiones y Técnicas Aeroportuarias (ITA) en 1 165 millones de pesos, aproximadamente 120 millones de dólares, en 1998. Adicionalmente, colocó en el mercado de valores el restante 85% del capital social. Entre los compradores iniciales están Triturados Basálticos y Derivados, Copenhagen Airports, Groupe GTM y Cintra Concesiones de Infraestructura de Transportes. Dos años después, Tribasa vendió su participación en la empresa aeroportuaria. Actualmente, Fernando Chico Pardo posee 51% del capital social de ITA y Copenhagen es dueño del 49% restante. La concesión incluye nueve terminales, entre ellas, Cancún (generó el 77% de los ingresos en 2008), Cozumel, Veracruz, Oaxaca, Mérida, Villahermosa. Los aeropuertos del grupo atendieron 12.2 millones de pasajeros en 2003, 13.8 millones de pasajeros en 2006 y 17.8 millones de pasajeros en 2008.<sup>567</sup>

Los ingresos fueron de 1 390 millones de pesos en 2001, 2 204 mdp en 2004 y de 3 168 mdp en 2008. Las utilidades netas fueron de 302 mdp en 2001, 677 mdp en 2004 y 1 049 mdp en 2008.<sup>568</sup> El lucrativo negocio permitió que Grupo Aeroportuario del Sureste se colocara, entre los grandes corporativos del país, en el sitio 24 por el monto de su capital contable y en el lugar 135 por la cantidad de sus ventas que ascendieron a 1 159 mdp en 2000. Un año después, según *Mundo Ejecutivo*, tenía el lugar 96 entre las 100 empresas más rentables. Finalmente, en el sector de transporte y almacenaje ocupó el octavo lugar por la suma de sus ventas que ascendió a 1 402 mdp en 2002.<sup>569</sup>

El gobierno vendió 15% del capital social de Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP) —integrado por 12 terminales aéreas, entre ellas la de Guadalajara, Tijuana, Puerto Vallarta, Los Cabos— a Grupo Empresarial Ángeles, Inversora del Noroeste, AENA Internacional y Grupo Dragados. El monto de la operación ascendió a 2 453.4 mdp equivalentes a 261 mdd de 1999. Adicionalmente, los nuevos dueños podrían optar por adquirir 5% adicional del capital del grupo y se comprometieron a realizar inversiones a futuro por 1 000 mdp.<sup>570</sup> La segunda etapa de privatización fue la oferta de 85% del capital en acciones Series B en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en el New York Stock Exchange en los mercados internacionales, en 2006. Actualmente, la composición del capital social se divide de la siguiente forma: Controladora Mexicana

---

<sup>567</sup> ASUR, *Reporte anual 2005*, BMV, pp. 28, 141; ASUR, *Reporte anual 2008*, BMV, pp. 34, 39.

<sup>568</sup> ASUR (2005), P. 7; ASUR, (2008), P. 89.

<sup>569</sup> López, *op. cit.*, p. 454.

<sup>570</sup> *Ibid.*, p. 458.

de Aeropuertos, propiedad de Eduardo Sánchez Navarro Redo, posee el 33.3%; AENA Internacional, compañía española, tiene el 33.3%; Desarrollo de Concesiones Aeroportuarias (DCA), subsidiaria de la empresa europea Abertis Infraestructura, controla el 33.3% restante. GAP es el operador privado de aeropuertos más grande de América, posee los cuatro aeropuertos más importantes del país y el tráfico de pasajeros terminales atendido fue de 27.2% y 21.4% del total de llegadas y salidas en 2007 y 2008 respectivamente. Los ingresos del grupo pasaron de 3 490 mdp a 3 046 mdp entre 2006 y 2008, y las utilidades netas de 928 mdp a 1 540 mdp en el mismo periodo.<sup>571</sup>

Grupo Aeroportuario Centro Norte, integrado por 13 aeropuertos, fue adquirido por Servicios de Tecnología Aeroportuaria (SETA), antes Operadora Mexicana de Aeropuertos (OMA), en 864 millones de pesos, aproximadamente 76 mdd, en 2000.<sup>572</sup> La operación le permitió obtener la totalidad de acciones Serie BB que representan 14.7 del capital social, así como adquirir del gobierno acciones equivalentes al 35.3% del capital social y nuevas acciones Serie B equivalentes al 3% del capital social. Nacional Financiera vendió 48.02% de las acciones en circulación y acciones Serie B a través de una oferta pública de *American Depositary Shares*, obteniendo 432 mdd con lo que concluyó la segunda etapa de privatización en 2006. La composición accionaria de SETA se distribuye de la siguiente forma: Aeroinvest, subsidiaria de Empresas ICA, posee 74.5% del capital social y Aéroports de Paris Management, subsidiaria de Aéroports de Paris, tiene 25.5% del capital social.<sup>573</sup>

La empresa registró aproximadamente 16% del total del tráfico producido por los vuelos comerciales con origen o destino en el país en 2008. Del conjunto de aeropuertos destacan Monterrey (representa 47% del tráfico de la compañía), Acapulco, Mazatlán y Culiacán. Estos atendieron 8.5 millones de pasajeros en 2002, 11.8 millones en 2006 y 14.1 millones en 2008. El monto de ingresos ascendió a 1 096 mdp en 2002, 1 334 mdp en 2004 y 1 988 mdp en 2008. Las utilidades crecieron de 139 mdp en 2002 a 308 mdp en 2004 y a 542 mdp en 2008.<sup>574</sup>

Grupo ICA se dedica a la construcción e ingeniería, el desarrollo de vivienda e infraestructura, la operación de aeropuertos y de carreteras de cuota, y servicios municipales. En efecto, es una de las principales empresas constructoras del país: ocupó

---

<sup>571</sup> GAP, *Reporte anual 2008*, BMV, pp. 52, 57, 122.

<sup>572</sup> Zedillo, *Informe presidencial 2000*.

<sup>573</sup> OMA, *Reporte anual 2008*, BMV, pp. 31-32.

<sup>574</sup> OMA (2008), pp. 22-23; OMA, *Reporte anual 2006*, BMV, p. 3.

el primer lugar en el sector de la construcción por el monto de sus activos que ascendieron a 17 297 mdp en 2001. Entre 1997 y 2001, desembolsó en actividades de inversión 826 mdd y, por el monto de sus ventas externas que ascendieron a 3 213 mdp, obtuvo el octavo sitio entre las 24 multinacionales mexicanas en 2001 y el lugar 18 entre las 100 multinacionales más importantes de México en 2005.<sup>575</sup>

#### **4.9.5. TRANSPORTE MARÍTIMO**

Aproximadamente 80% del comercio exterior del país es transportado por vía marítima, lo que convierte a este medio de transporte en una pieza central de la circulación global de las mercancías mexicanas y extranjeras. De acuerdo con el gobierno, para generar servicios portuarios y transporte marítimo eficientes, modernos y competitivos mundialmente —abaratando con ello los costos del transporte internacional de mercancías—, era necesario implementar una transformación estructural del subsector marítimo-portuario. Conforme a la lógica oficial, lo anterior se traduciría en una mayor productividad, en una reducción de tarifas y en una disminución de las inversiones en instalaciones.

En infraestructura portuaria, se promovió un nuevo sistema organizativo basado en puertos descentralizados y financieramente autosuficientes que alientan la participación de la inversión privada a través de la figura denominada Administraciones Portuarias Integrales (APIS).

Gracias a la concesión de las principales terminales e instalaciones para el manejo de contenedores y de usos múltiples, la iniciativa privada opera la mayoría de la carga contenerizada que transita por los puertos mexicanos desde 1996. En efecto, en el sexenio zedillista se avanzó en el proceso de desincorporación de las APIS al sector privado y a los gobiernos estatales. La Administración Portuaria Integral de Acapulco se convirtió en el primer puerto transferido en su totalidad a la iniciativa privada. En cambio, las APIS de Campeche, Tabasco y Yucatán, se trasladaron a sus respectivos gobiernos estatales. Veamos cómo intervino la inversión privada en los puertos mexicanos:

---

<sup>575</sup> López, *op. cit.*, pp. 521-524.

**Cuadro IV.4**  
**Inversión privada en puertos**

Puerto	Año del contrato de cesión	Integrantes del grupo ganador	Total propuesta (pesos)
Altamira I (TUM)*	1995	Rehabilitación de Maquinaria Remaconst.	35 666 323
Manzanillo (TEC)**	1995	TMM y Stevedoring Services of America	375 715 657
Veracruz (TEC)**	1995	ICA e International Container Terminal Services	673 719 571
Manzanillo (IUM)***	1995	Operadora de la Cuenca del Pacífico	20 146 795
Lázaro Cárdenas I (TUM)	1995	Ispat Mexicana	21 326 116
Lázaro Cárdenas II (TUM)	1995	Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas	16 777 769
Altamira II (TUM)	1996	Triturados Basálticos y Derivados	390 257 581
Acapulco (API)****	1996	Transportación Marítima Mexicana (TMM)	101 586 724

\* TUM: terminales de uso múltiples.

\*\* TEC: terminal especializada de contenedores.

\*\*\* IUM: instalación de usos múltiples.

\*\*\*\* API: Administración Portuaria Integral.

Fuente: *Informe presidencial 1996.*

Adicionalmente, entre 1997 y 1999, se adjudicó la terminal de usos múltiples de Ensenada, se vendió el 100% de las acciones de la Administración Portuaria Integral de Puerto Vallarta y se licitaron los puertos de Topolobampo, Campeche, Manzanillo y Tuxpan.

Entre los grupos ganadores de las licitaciones de los puertos estuvieron consorcios especialmente favorecidos por la política privatizadora de los gobiernos neoliberales: Tribasa, TMM, ICA y Grupo Villacero. Igualmente, la multinacional Ispat fue nuevamente beneficiada agregando a sus activos de Sicartsa y Productora Mexicana de Tubería la adquisición de la Terminal de Usos Múltiples Lázaro Cárdenas I, con lo que se apoderó de un puerto estratégico para sus intereses geoeconómicos.

De acuerdo con la versión oficial, la transformación estructural en el sistema portuario generó los cambios siguientes: duplicó la capacidad instalada de los puertos

de 59 a 120 millones de toneladas; el número de terminales para este tipo de carga pasó de 22 a 43; las posiciones de atraque en muelles especializados para cruceros pasaron de seis a 15; los kilómetros de muelles aumentaron 34.6%, alcanzando la cantidad de 24.9 km. La nueva infraestructura portuaria permitió intercambiar mercancías con 110 naciones a través de 111 líneas navieras de servicio regular que conectan a nuestro país con 370 puertos en el mundo. Lo anterior, facilitó un mayor flujo de mercancías internacionales y nacionales: la carga para el comercio exterior creció de 122 675 miles de toneladas a 171 240 miles de toneladas de 1995 a 2000; la carga por vía marítima tuvo un crecimiento promedio anual de 4.5% en el mismo periodo; el número de TEUS (unidades equivalentes a contenedores de 20 pies de largo) aumentó 15.2% y el número de pasajeros y transbordadores 9%.<sup>576</sup>

Estos resultados se explican por la inversión total realizada en el sistema marítimo-portuario que ascendió a 17 285 mdp. De éstos, 9 576 mdp fueron inversión privada y 7 709 mdp inversión pública, incluyendo a las Administraciones Portuarias Integrales.<sup>577</sup> La importante inversión pública se desempeñó como complemento de la inversión privada en el propósito común de impulsar el negocio marítimo en la nueva época de circulación global y regional de mercancías. En efecto, una parte del gasto público se dedicó a la ampliación, rehabilitación, terminación y construcción de obras fundamentales para la infraestructura marítimo-portuaria.

#### **4.9.6. COMUNICACIONES VÍA SATÉLITE**

El gobierno reformó el párrafo cuarto del artículo 28 de la Constitución Política mexicana con la finalidad de permitir la inversión privada en la operación y explotación de las comunicaciones vía satélite. El Estado, sin embargo, mantuvo el dominio sobre el espectro radioeléctrico y las posiciones orbitales asignadas al país.

Satélites Mexicanos (Satmex), propietaria de los tres satélites mexicanos en operación, vendió 75% de su capital social al grupo Telefónica Autrey y Loral Space and Communications en 5 366.4 millones de pesos; el restante 25% quedó en propiedad del gobierno federal. Los compradores adquirieron, además de los tres satélites, sus respectivos centros de operación, las concesiones para ocupar posiciones orbitales y frecuencias asociadas, los contratos comerciales en ese entonces vigentes y una planta

---

<sup>576</sup> Zedillo, *Informe presidencial*, 1995-2000.

<sup>577</sup> *Ídem.*

laboral de 220 trabajadores. Para aumentar el potencial del negocio satelital, se firmó con Estados Unidos de América el primer protocolo de servicios de televisión directa al hogar vía satélite (DTH).<sup>578</sup>

Asimismo, con la finalidad de impulsar la participación del capital privado, se permitió ampliar los servicios ofrecidos otorgándose las facilidades siguientes: 50 permisos para instalar y operar estaciones terrenas; “tres concesiones para ocupar igual número de posiciones orbitales geoestacionarias asignadas al país y explorar sus respectivas bandas de frecuencias; tres para explotar los derechos de emisión y recepción de señales de bandas de frecuencia asociadas a sistemas satelitales extranjeros; y tres concesiones de redes públicas de telecomunicaciones asociadas para prestar servicios móviles satelitales.”<sup>579</sup>

Como indicamos líneas arriba, la familia Autrey se apoderó de varios bienes nacionales privatizados, entre otros AHMSA y Minera Carbonífera Río Escondido. La adquisición de Satmex le permitió ingresar al estratégico negocio satelital. En efecto, a través de Telefónica Autrey adquirió 26% del capital de Satmex, en tanto su socio Loral Space and Communications compró 49%. No obstante, los negocios de la familia Autrey en el sector comunicaciones son más amplios: posee Principia, tenedora de Satmex, que controla 51% de Globalstar de México, una empresa que opera servicios de telefonía satelital; adicionalmente, controla Optel Telecomunicaciones, proveedora de servicios de comunicaciones entre redes de computadoras.

Satmex es el proveedor de comunicaciones satelitales líder en Latinoamérica, gracias a la operación de los satélites Solidaridad II, Satmex 5, Satmex 6 y Morelos II (cuya vida útil terminó en 2004); con esta flota satelital ofrece cobertura continental y regional en las bandas C y Ku, abarcando desde Canadá hasta Argentina. Los servicios que proporciona son de radiodifusión, telefonía, telecomunicaciones, educación a distancia, telefonía rural, Internet directo al hogar y conectividad de alta velocidad a proveedores de servicios de Internet (ISPs).

La empresa puso en órbita el satélite Satmex 5, que tiene una potencia 10 veces mayor, a un costo de 1 176.7 millones de pesos en 1999. Antes de un año, había vendido 75% de su capacidad y la totalidad de los servicios de la banda C, utilizados en la transmisión de radio y televisión. Ese año, fue la empresa de telecomunicaciones más rentable y ocupó el sitio 59 por el monto de sus utilidades entre las 500 compañías más

---

<sup>578</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1999*.

<sup>579</sup> Zedillo, *Informe presidencial 2000*.

importantes de nuestro país. Dos años después, obtenía 50% de sus ingresos de los servicios vendidos a clientes de 39 países, a los que proporcionó fundamentalmente servicios de conectividad de alta velocidad y otros servicios de valor agregado.<sup>580</sup>

La compañía lanzó el satélite Satmex 6 a un costo aproximado de 300 mdd en 2006. El nuevo satélite tiene cobertura en todo el hemisferio occidental, posee una potencia 50% mayor que Satmex 5, cubre la demanda de las bandas C y Ku y presta servicios de redes corporativas, Internet, educación a distancia, telefonía rural, conectividad, video y DTH. No obstante, la adquisición y el crecimiento de Satmex fueron financiados con un endeudamiento creciente que colocó a la empresa en una situación de fragilidad financiera. Lo anterior, llevó a sus acreedores a solicitar la quiebra de Satmex en una corte estadounidense en 2005. De acuerdo con sus acreedores, la empresa incumplió el pago de 713 mdd y necesitaba efectivo para lanzar el satélite Satmex 6, que le permitiría aumentar sus ingresos. En 2006, los acreedores llegaron a un acuerdo para reestructurar los pasivos de Satmex: se establecieron nuevos plazos para amortizar una parte de la deuda, dejando en garantía en primer lugar y grado los activos de la empresa; asimismo, a cambio de la capitalización de un saldo de 270 mdd de principal e intereses pendientes de pago, “los tenedores de los HYP [notas preferentes al 10-1/8%] recibirán aproximadamente 80% del interés económico en capital social de Satmex, incluyendo aproximadamente 47% de las acciones con derecho de voto y el acuerdo entre accionistas incluirá determinados derechos de gestión de los accionistas minoritarios.”<sup>581</sup> Así, al final, los acreedores, principalmente los fondos de inversión, poseen 78% del capital social, los antiguos socios 2% y el gobierno mexicano 20% (aunque mantiene 55% del voto).

La finalidad de alentar la inversión privada fue, según la versión oficial, crear una industria satelital internacionalmente competitiva y afrontar la globalización de las comunicaciones satelitales. Sin embargo, nuevamente, un bien nacional estratégico que se puso en manos privadas terminó bajo el control del capital financiero trasnacional.

#### **4.9.7. RESCATE CARRETERO**

El gobierno retomó la operación de 23 autopistas concesionadas al sector privado en 1997. En efecto, a través del Fideicomiso de Apoyo al Rescate de Autopistas

---

<sup>580</sup> López, *op. cit.*, 810-811.

<sup>581</sup> Satmex, *Boletín de prensa*, 7 de febrero de 2006, en <http://www.satmex.com.mx>

Concesionadas (FERAC) asumió pasivos en créditos bancarios por 35 776.8 mdp; adicionalmente, con el fin de liquidar las cuentas por pagar de los proyectos, se emitieron Pagarés de Indemnización Carretera (PIC) por 22 104.1 mdp.<sup>582</sup> En total, el rescate carretero sumó inicialmente una deuda de 57 880.9 mdp. Este monto aumentó exponencialmente a causa de la acumulación de intereses, a pesar del refinanciamiento y el pago de amortizaciones: en 2000, la deuda creció a 102 682.9 mdp; en 2004, los pasivos fueron de 157 316 mdp y, finalmente, representaron 178 000 mdp en 2006, aproximadamente 13% de la deuda interna bruta, por lo que se calcula que cubrir la deuda tomará aproximadamente 30 años.<sup>583</sup> El incremento también tiene su origen en la incorporación de 26 nuevos tramos carreteros a los 23 originales, medida criticada como irregular y que fue tomada por Felipe Calderón, titular de Banobras en 2003, y por Francisco Gil Díaz, ex secretario de Hacienda.

Entre 1997 y 1999, se concluyeron 18 indemnizaciones por un total de 47 865.2 mdp, integrado por 18 897.9 mdp de PICs y el resto de créditos bancarios. El denominado programa de consolidación de autopistas de cuota dio por terminadas anticipadamente 23 de las 52 autopistas concesionadas, con lo que el gobierno retomó la operación, el mantenimiento y la explotación de las carreteras. El rescate se hizo con la finalidad, según la versión oficial, de evitar un “severo impacto en la industria de la construcción, así como una importante crisis en el sistema financiero”.<sup>584</sup> Esta operación, entre otras, reveló al Estado mexicano como garante de los intereses de ciertos sectores capitalistas incapaces de volver productivas algunas ramas de la economía. El Estado los rescata de una quiebra segura y, posteriormente, una vez saneadas las empresas, las vuelve a poner en venta para beneficio de los mismos o de otros grupos de empresarios. El caso más importante, aunque como vemos no único, es el bancario en el que, como explico en el capítulo seis, el gobierno funcionó como prestamista en última instancia durante la crisis financiera de 1994.

Ahora bien, siguiendo esta lógica depredadora de los recursos públicos el gobierno foxista anunció la reprivatización de cuatro autopistas de las 23 inicialmente rescatadas, con el propósito de obtener fondos para la construcción de la carretera Durango-Mazatlán, estimados en 8 800 mdp. Una vez concluida esta autopista, se

---

<sup>582</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1999*. Véase Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, *Programa de Rescate carretero (FERAC)*, Cámara de Diputados, LX Legislatura, México, 2007, pp. 2-8.

<sup>583</sup> Véase *La Jornada*, 24 de agosto de 2004, 14 de septiembre de 2004 y 4 de julio de 2006.

<sup>584</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1997*.

concesionará para su operación y mantenimiento a la iniciativa privada.<sup>585</sup> Adicionalmente, se concesionaron nuevos tramos carreteros que sumaron una inversión de 16 700 mdp y una longitud total de 712.2 km, en 2007. Entre los concesionarios están Inbursa, Peninsular y Omega, entre otras compañías.<sup>586</sup>

No obstante, la asociación entre los gobiernos neoliberales y los empresarios incluye otras modalidades de saqueo de los fondos públicos. Adicionalmente, el sector privado invierte en carreteras a través de concesiones bajo el esquema de alianzas público-privadas, los denominados Proyectos de Prestación de Servicios. En este esquema, los riesgos para los inversionistas privados son menores y los beneficios son mayores, pues permite ampliar las inversiones a carreteras libres que, aunque el usuario no pague cuotas, las paga el gobierno, son las denominadas tarifas sombra. Al empresario se le paga calculando el costo de la obra, el mantenimiento, el financiamiento de la construcción y, obviamente, una ganancia para el “emprendedor” hombre de negocios. Asimismo, el cálculo se lleva a cabo con base en el aforo de la carretera y una “cuota virtual”. Los recursos se entregan trimestralmente durante el tiempo que dure la concesión, un periodo de 15 a 30 años. Los Proyectos de Prestación de Servicios representaron una inversión de 6 853 mdp realizada en 213 km en 2007.<sup>587</sup>

El rescate carretero —como el bancario— ratifican la tesis de que la acumulación capitalista se maneja a dos manos: la mano invisible del mercado que, al mostrar sus límites, obliga a la mano visible del Estado a intervenir para restablecer y/o impulsar la dinámica general de la valorización del valor. En efecto, el poder político es utilizado para rescatar de la quiebra a sectores empresariales favorecidos por el grupo gobernante, así como para socializar las pérdidas y privatizar los beneficios.

#### 4.9.8 PEMEX

México, Canadá y Estados Unidos integran la denominada Alianza para la Seguridad y la Prosperidad para América del Norte (ASPAN), que tiene como uno de sus acuerdos asegurar el suministro de crudo canadiense y mexicano a nuestro vecino del norte. Obviamente, la alianza está comandada por el gobierno del país de las barras y las estrellas, que posee la mayor capacidad militar pero carece de recursos petroleros

---

<sup>585</sup> *La Jornada*, 4 de julio de 2006.

<sup>586</sup> Centro de Estudios, *op. cit.*, pp. 14-16.

<sup>587</sup> *La Jornada*, 27 de mayo de 2005; Centro de Estudios, *op. cit.*, pp. 18-20.

baratos y que, por lo mismo, posee una necesidad estratégica de los mismos. México, en cambio, tiene una enorme riqueza energética probada y una industria petro-eléctrica altamente rentable, por lo que está obligado a abastecer de esos recursos al imperio. Por esta razón, nuestro país está integrado —en el terreno energético y militar— como parte de la seguridad nacional y global de Estados Unidos.

Ahora bien, la integración energética es un proceso que tuvo en la Cumbre de las Américas realizada en 1994 una de sus fases iniciales más relevantes. Ésta diseñó la Iniciativa Energética de las Américas que impulsó la integración hemisférica basada en las multinacionales de la energía, que aportarían financiamiento y tecnología, la subordinación de los países latinoamericanos, que contribuirían con sus reservas de energéticos primarios, la desregulación, la privatización de empresas energéticas públicas y la apertura de los mercados.<sup>588</sup>

El imperio estadounidense posee una decreciente producción interna de combustibles fósiles, resultado de que sus recursos de petróleo y de gas han sido ampliamente explotados y explorados. Sus recursos energéticos son marginales tanto por sus limitadas dimensiones como por la imposibilidad de incrementarlos significativamente. En efecto, en “los últimos 20 años la producción de los 48 estados de la Unión declinó 43% y la de Alaska también ha declinado. En los altos círculos del poder estadounidense existe temor, cuando no alarma, sobre la *seguridad energética* de la nación”<sup>589</sup> [itálicas en el original]. Asimismo, existe una sobreexplotación de sus reservas petroleras: “de los 573 mil pozos de la nación, 436 mil son marginales, es decir, producen menos de tres barriles diarios.”<sup>590</sup> Adicionalmente, mientras en Estados Unidos el costo del barril es de 12 dólares en México es de tres dólares.<sup>591</sup> Según los comités de Energía y Recursos Naturales y de Relaciones Exteriores del Senado, se incrementó el nivel de dependencia de las importaciones de petróleo: en 1973 importó 35% de la demanda; en 2000 56%; y para 2015-2020 aumentará a 65%. Como se sabe, el complejo productivo y militar estadounidense depende en extremo de las

---

<sup>588</sup> Bonilla Sánchez, Arturo y Sergio Suárez Guevara, “Los grandes cambios del mercado mundial del petróleo: visión de conjunto”, en Arturo Bonilla y Sergio Suárez, *Cambios de la industria petrolera y de la energía*, UNAM, México, 2008, pp. 74-80.

<sup>589</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 242. Las reservas probadas de ese país pasaron de 29 805 a 22 546 millones de barriles, un decremento de 24% entre 1980 y 1998. Bonilla, *op. cit.*, p. 21. La multinacional Chevron Corp. informó que en aguas profundas del Golfo de México encontró reservas de entre 3 mil y 15 mil millones de barriles de petróleo crudo y gas. El techo de esas reservas incrementaría 50% las reservas actuales de Estados Unidos. *La Jornada*, 9 de septiembre de 2006.

<sup>590</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 247.

<sup>591</sup> *Ibid.*, p. 286.

importaciones de petróleo, por lo que tiene que asegurarse por la vía del mercado o de la guerra el abastecimiento de esa mercancía sustancial.

Esta necesidad energética provoca que el vecino del norte busque asegurarse el abastecimiento de petróleo mexicano. Ahora bien, el imperio no está conforme con obtener el suministro de crudo, su ambición es mayor: despojar a nuestro país de la propiedad y el control del petróleo, apropiarse de la importantísima riqueza petroeléctrica nacional. Con esta finalidad, los gobiernos neoliberales mexicanos, subordinados a las exigencias imperiales, han implementado una política privatizadora que ha llevado a un punto de venta a la industria petroeléctrica.

De acuerdo con John Saxe, desde una perspectiva geoestratégica la integración de América del Norte, dirigida por Estados Unidos con la finalidad de obtener los recursos petroeléctricos, se ha implementado a través de los organismos financieros internacionales como el FMI y el BM que mediante sus cartas de intención, acuerdos y convenios, presionaron para desregular y privatizar sectores fundamentales de la economía reservados constitucionalmente al Estado, como ferrocarriles, petróleo y electricidad. En esta lógica entra la política gubernamental del “desvío masivo del presupuesto estatal mexicano hacia el gasto no productivo”, con el objetivo de “someter a un ‘desfinanciamiento crónico’ a los sectores o empresas de interés para la inversión extranjera directa.”<sup>592</sup>

En el contexto de la renegociación de la deuda externa y del GATT, el gobierno de De la Madrid coincidió y contribuyó con la política del BM de reclasificar la petroquímica secundaria. Esta medida se llevó a cabo con la finalidad de iniciar el desmantelamiento de la determinación constitucional que otorgaba a Pemex el carácter de único productor de petroquímicos básicos, permitiendo la participación de capital privado nacional y extranjero en esta área estratégica. La primera etapa de la privatización de Pemex consistió en la reclasificación de los 72 productos petroquímicos básicos, de los cuales 36 fueron reclasificados como secundarios en 1986. Con este procedimiento, la mitad de la industria petroquímica pasó a manos particulares. Adicionalmente, Pemex privatizó 60% del capital social que poseía de la compañía Hules Mexicanos y desincorporó a la empresa CODESSA.<sup>593</sup>

---

<sup>592</sup> *Ibíd.*, p. 227.

<sup>593</sup> Cornejo, Sarahi Ángeles, “Avances en la privatización de Pemex”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 26, núm. 102, pp. 8-9, en [www.laneta.apc.org/oilwatch/privatsa.html](http://www.laneta.apc.org/oilwatch/privatsa.html). Consúltese Suárez Guevara, Sergio, “Petroquímica básica de Pemex: de lo público a lo privado”, en Bonilla, *op. cit.*, p. 164.

Durante el gobierno de Salinas de Gortari la privatización de la industria petrolera siguió, en lo fundamental, los siguientes dos pasos: en primer lugar, el desmantelamiento de la industria petroquímica nacional. Inicialmente, en 1989, se realizó una reclasificación de 16 productos básicos como secundarios, quedando como básicos 20 productos; asimismo, determinó que sólo 66 productos petroquímicos secundarios necesitaban permiso para ser elaborados por particulares. Posteriormente, en 1992, un nuevo decreto redujo a ocho los productos básicos: etano, propeno, butanos, pentanos, hexano, heptano, materia prima para negro de humo y naftas. Sin embargo, “de hecho sólo queda el etano como petroquímico importante”.<sup>594</sup> La reclasificación posibilitó vender, rentar o prestar las plantas petroquímicas que elaboraban productos básicos; igualmente, significó la destrucción de la industria petroquímica nacional y, en contrapartida, mejoró la integración de las cadenas productivas de las empresas privadas nacionales y extranjeras. En segundo lugar, la elaboración en 1992 de una nueva Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiarios, derogando con ello la Ley Orgánica de Pemex elaborada veinte años antes, permitió la desintegración de Pemex. Esta Ley creó cuatro organismos descentralizados de carácter técnico y con personalidad jurídica y patrimonios propios: Pemex- Exploración y Producción, Pemex-Refinación, Pemex-Gas y Petroquímica Básica, Pemex-Petroquímica. Estos organismos están autorizados para “celebrar con personas físicas o morales toda clase de actos, convenios y contratos y suscribir títulos de crédito”; también, “quedarían bajo una controladora que será la responsable de impuestos, reguladora de precios entre las empresas.”<sup>595</sup> Finalmente, en esta época se permitió que empresas contratistas nacionales y foráneas llevaran a cabo actividades de perforación terrestre, mantenimiento de puertos, de instalaciones industriales y de infraestructura, así como de transporte y telecomunicaciones. Igualmente, se realizó una coinversión de más de mil millones de dólares entre Shell y Pemex que permitió una participación en partes iguales en los activos de la refinería de Deer Park, en Texas.

Como parte del desmantelamiento de Pemex, los gobiernos neoliberales desregularon el sector petroquímico. En este sentido, la administración de De la Madrid determinó que sólo 66 productos petroquímicos secundarios necesitaban permiso para ser elaborados, en 1982. El régimen salinista redujo a 13 los productos que requerían autorización, en 1989. Todos los demás productos petroquímicos especializados o

---

<sup>594</sup> Cornejo, *op. cit.*, p. 12; Suárez, *op. cit.*, pp. 166-169.

<sup>595</sup> Cornejo, *op. cit.*, pp. 13-14.

terciarios, más de 750, fueron desregulados y podrían ser generados sin restricciones, autorización o trámite alguno; adicionalmente, en su producción la inversión extranjera podría ser propietaria mayoritaria del capital social.<sup>596</sup>

Las finalidades del desmantelamiento de la industria petroquímica nacional y de la desintegración de Pemex en cuatro organismos descentralizados fueron, obviamente, la destrucción del futuro económico de la empresa y la creación de condiciones favorables para colocarla en un punto de venta. En efecto, la reclasificación de la petroquímica básica cercenó a Pemex del sector más rentable, dinámico y estratégico de la industria petrolera, convirtiendo a la compañía en monoexportadora de petróleo crudo de acuerdo a los requerimientos de la reserva estratégica estadounidense. En contrapartida, la iniciativa privada “avanzó sobre las cadenas productivas, mercados y ganancias antes exclusivas de Pemex”.<sup>597</sup> La clase política neoliberal apostó a la desindustrialización de Pemex, imposibilitándolo a intervenir en procesos de elaboración de productos petroquímicos que incorporen valor agregado al petróleo. Esta política se explica en el contexto de la sumisión de la tecnocracia neoliberal al imperio de las barras y las estrellas, que hipotecó el futuro de la empresa nacional más importante para obtener crédito internacional y favoreció la absorción de la petroquímica por los grandes consorcios multinacionales.

La creación de los cuatro organismos descentralizados, por su parte, contradice la tendencia mundial a la integración de los procesos productivos, de refinación, de distribución y de venta de los productos del sector. Mientras las trasnacionales integran sus cadenas productivas, que van desde la extracción hasta el bien terminado que agrega valor, con la finalidad de tener ventajas competitivas, Pemex, por el contrario, es desmembrado. Esto, obviamente, rompe las cadenas productivas de la empresa y le hace perder eficiencia, flexibilidad y competitividad internacional. Y, más importante aún, la desintegración de la empresa es considerada como el antecedente jurídico indispensable para vender a Pemex en partes.<sup>598</sup>

Como se sabe, en 1994 el estallido de la crisis financiera obligó al Estado mexicano a solicitar el apoyo financiero estadounidense. Ambos gobiernos signaron el denominado Acuerdo Marco de Estabilización Económica, en donde el gobierno mexicano y el Banco de México aceptaron someterse a las leyes del estado de Nueva

---

<sup>596</sup> *Ibíd.*, p. 12; Chávez, *op. cit.*, p. 157.

<sup>597</sup> Suárez, *op. cit.*, p. 167.

<sup>598</sup> Véase Saxe, *op. cit.*, p. 277.

York y, por esta vía, a las leyes federales del país vecino. La garantía de pago que exigió el gobierno estadounidense por el préstamo de aproximadamente 51 mil mdd fue el ingreso de las ventas de Pemex. Asimismo, aprovechó las circunstancias para incrementar las presiones y exigió profundizar las medidas privatizadoras de la principal empresa nacional. En efecto, los ingresos por las ventas de los productos de Pemex se depositarían en una cuenta en Swiss Bank Corporation, sucursal de Nueva York, “para ser trasladados a una Cuenta de Fondos Especiales en el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos, en donde quedarían como garantías del crédito”.<sup>599</sup> Además, Pemex entregaría al Tesoro y a la Reserva Federal “toda la información contable y financiera de la empresa, comprobada y auditada”.<sup>600</sup> Se firmó, también, una carta de intención con el FMI, un Acuerdo de Estabilización Cambiaria de Mediano Plazo y un Acuerdo de Garantías; todas ellas tenían la finalidad de profundizar la implementación de las políticas neoliberales.

Atendiendo a los intereses estadounidenses, el gobierno de Ernesto Zedillo puso en venta 60 plantas petroquímicas, con lo que destruyó de manera definitiva el carácter público de esa rama productiva. Adicionalmente, los principales complejos petroquímicos de Pemex adoptaron la estructura de sociedades anónimas, en las que Pemex podía mantener una participación accionaria minoritaria para facilitar la transición operativa de los complejos, ofrecer facilidades de participación a otros grupos interesados y garantizar la maximización de los ingresos esperados.

En 1997, como parte del anterior proceso se crearon, bajo la figura de sociedades anónimas de capital variable, siete filiales: Cangrejera, Morelos, Cosoleacaque, Escolin, Tula, Camargo y Pajaritos. Adicionalmente, Pemex Petroquímica definió y consolidó sus funciones como tenedora de acciones e instrumentó “el proceso de colocación de hasta el 49% del capital social de la empresas petroquímicas no básicas”.<sup>601</sup> En suma, en este periodo se reafirmó la política gubernamental de que la operación de Pemex se concentraría fundamentalmente en áreas prioritarias como exploración, producción, refinación, procesamiento y petroquímica básica.

La administración zedillista, apoyada por la bancada panista, realizó reformas y adiciones a la Ley Orgánica del artículo 27 constitucional en el ramo de petróleo, que aún reservaron al Estado la explotación petrolera pero liberalizaron actividades conexas

---

<sup>599</sup> Cornejo, *op. cit.*, p. 21.

<sup>600</sup> *Ibíd.*, p. 23.

<sup>601</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1998*.

de transporte, a través de la construcción y operación de ductos, y la ampliación de las redes de baja presión para distribución y almacenamiento de gas natural. Inmediatamente después de la modificación legal, cerca de 12 consorcios canadienses se aprestaron a invertir en la explotación de gas natural: “según datos ofrecidos por Gabriela Aguilar, Nova Corporation, Canadian Utilities LTD, Trans Alta Corporation, Alberta Northeast Gas Limited, Trans Canada Pipelines Limited, Western Gas Marketing Limited, Petro-Canada y Newsco están decididos a quedarse con una tajada de este importante negocio.”<sup>602</sup>

Como resultado de esta reforma estructural, se otorgaron 83 permisos de transporte y distribución de gas natural y se invirtieron 4 079 millones de dólares en la construcción y operación de aproximadamente 35 mil km de ductos para transportar y distribuir combustible, entre 1995 y 1999. Estos ductos fueron construidos en las ciudades más importantes de nuestro país, entre otras: Mexicali, Chihuahua, Hermosillo, Toluca y Ciudad de México.<sup>603</sup>

La nueva legislación dejó de considerar al transporte, almacenaje y distribución de gas natural como parte de la industria petrolera exclusiva del Estado, permitiendo al capital privado nacional y extranjero incursionar en esa lucrativa área. Asimismo, las multinacionales podrán poseer, construir y operar gasoductos, plantas y equipos. El ingeniero Heberto Castillo ya había advertido que la privatización del gas atenta contra la soberanía nacional y pone en peligro la integridad territorial: “El gas natural —dijo— constituye una materia prima básica y no puede considerársele dentro de la petroquímica secundaria. Debido a que el gas resulta indispensable, en una situación de emergencia el gobierno de Estados Unidos podría posesionarse del territorio mexicano en que estuvieran asentadas las fuentes de esa materia concesionada a empresas de aquella nación.”<sup>604</sup> O en caso de guerra, los ductos conectados a Estados Unidos se convertirían en objetivos militares.

Como se sabe, existe una creciente integración de los sectores eléctrico y petrolero que permite generar electricidad por medio de gas natural, método que tiene ventajas ambientales respecto a la utilización de carbón y de petróleo. Además, posee ventajas económicas ya que se calcula que la rentabilidad aumenta aproximadamente 50%. Lo anterior, explica el entusiasmo de las multinacionales por la convergencia

---

<sup>602</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 323.

<sup>603</sup> Zedillo, *Informe presidencial*, 1995-2000.

<sup>604</sup> Citado en Saxe, *op. cit.*, p. 322.

petróleo-electricidad y por apropiarse tanto de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) como de Pemex.<sup>605</sup>

La venta de Pemex se lleva a cabo a través de diversas modalidades, entre otras: la privatización de facto y la privatización mediante la modificación del entramado legal. Asimismo, está la desnacionalización que se obtiene gracias al “control corporativo estadounidense *in situ* sobre las operaciones de dicha industria.”<sup>606</sup> La primera variante, instrumentada por los gobiernos neoliberales priístas y panistas, tiene como finalidad burlar la determinación constitucional de que a la nación corresponde la propiedad y el control de la industria petrolera. El consultor Michael Tanzer, citado por Saxe-Fernández, enumera algunos ejemplos de privatización indirecta y de facto:

La empresa Valero Energy, de San Antonio, Texas, por mencionar uno, ha construido una planta para la producción de gasolinas en Veracruz, con lo que se rompe así, *de facto*, el monopolio de Pemex en este ramo. Diamond Shamrock, de San Antonio, Texas, ha venido estableciendo todavía bajo la cobertura del signo de Pemex cerca de 200 gasolineras con operadores mexicanos, lo que en palabras de fuentes como *Business Week* es darle la vuelta a la ley que prohíbe que extranjeros sean dueños de gasolineras. Y otras empresas estadounidenses como Amoco y Texaco han sido contratadas por la Dirección de Pemex para realizar estudios técnicos y proveer servicios de ingeniería y perforación marítima. ‘La esperanza de las empresas petroleras internacionales’, dijo Tanzer, ‘es que estas medidas que en sí mismas son percibidas como buenos negocios, permitan establecer precedentes para luego lograr el fin último’; que como ha establecido *Business Week* es ‘explorar y poder localizar yacimientos, obtener un porcentaje de las extracciones y luego participar en la administración de los vastos campos petroleros’.<sup>607</sup>

Las administraciones neoliberales han desarrollado deliberadamente una política de desarticulación del control nacional sobre los recursos energéticos del país. Entre las medidas encaminadas a colocar a Pemex en un punto de venta está la estrategia desindustrializadora de Pemex, que provoca que más de 100% de las ganancias de la compañía sean absorbidas por el gobierno a través de la vía impositiva, recursos que irresponsablemente son destinados a gastos improductivos. Durante el gobierno de López Portillo los ingresos absorbidos representaban 61% de las exportaciones totales; con De la Madrid equivalían a 84%; con Salinas, la carga impositiva llegó a niveles

---

<sup>605</sup> Sólo el negocio del petróleo mexicano está valuado conservadoramente para los próximos 20 años en aproximadamente “tres billones (*trillions* en inglés) de dólares, es decir, una cifra equivalente al producto interno bruto acumulado de México en una década”; adicionalmente, su ubicación geográfica tiene un valor estratégico. Véase Saxe, *op. cit.*, p. 287.

<sup>606</sup> *Ibid.*, p. 228.

<sup>607</sup> Tanzer, mimeo, junio de 1994, IIEC, UNAM; citado por Saxe, *op. cit.*, p. 268.

nunca vistos “representando 158% de sus ingresos por exportaciones. Las transferencias de Pemex al fisco por la vía de los impuestos directos e indirectos en 1995 representaron 70.5% de los ingresos totales de la empresa, constituyendo 27.5% de todos los ingresos fiscales del gobierno. Al finalizar el sexenio zedillista este porcentaje aumentó todavía más acercándose a 90%.”<sup>608</sup> Como se sabe, Pemex es un negocio altamente rentable: los ingresos totales por ventas pasaron de 19 604 mdd a 50 629 mdd entre 1990 y 2000, el rendimiento antes de impuestos creció de 11 382 mdd a 28 944 mdd en el mismo periodo. No obstante, el rendimiento neto disminuyó de 1 449 mdd a - 2 128 mdd, lo que se explica por el incremento desmesurado del pago de impuestos y derechos que pasó de 9 893 mdd a 31 069 mdd en esa década.<sup>609</sup> Se trata, en efecto, de una ordeña fiscal que absorbe más del 100% de las utilidades de la compañía.

La transferencia de ingresos al fisco es una de las razones de que se inviertan pocos recursos al desarrollo de la empresa y que, sobre todo, se canalicen a mantener la infraestructura de extracción. Esta situación ha provocado, según José Luis Manzo, “un agotamiento prematuro de los yacimientos petroleros, un despilfarro de los hidrocarburos extraídos, abandono de la infraestructura no ligada a la extracción de petróleo, bajos niveles de eficiencia y un gran número de siniestros y perjuicios ecológicos de elevado costo humano y material.”<sup>610</sup>

El gobierno, en contrapartida, incrementó la deuda de la compañía a través del esquema de inversión financiada de proyectos de infraestructura productiva de impacto diferido en el registro del gasto público (PIDEREGAS). Se supone que como son compromisos de pago no deben de impactar negativamente al sector público; no obstante, “el saldo de inversión se contabiliza como deuda contingente, lo que genera presiones en el gasto público. El tiempo de pago depende de lo que dure la recuperación de la inversión.”<sup>611</sup> Adicionalmente, estos proyectos de financiamiento fueron utilizados para promover la participación de la iniciativa privada como complemento de la desregulación y la paulatina privatización del sector petroeléctrico.

La inversión en Pidiregas en Pemex fue de 1 796.6 miles de millones de pesos y en CFE sumó 637 miles de millones de pesos entre 1997 y 2002.<sup>612</sup> En el gobierno de

---

<sup>608</sup> *Ibid.*, pp. 270-271.

<sup>609</sup> Suárez, *op. cit.*, pp. 178-179.

<sup>610</sup> Citado por Saxe, *op. cit.*, p. 271.

<sup>611</sup> Campos Aragón, Leticia, *La electricidad en la Ciudad de México*, Siglo XXI Editores, México, 2005, p. 357.

<sup>612</sup> Lina Montes Nora, “limitaciones de los nuevos esquemas de financiamiento para la industria eléctrica en México”, en Campos, *El modelo británico...*, *op. cit.*, pp. 169 y 205.

Vicente Fox este tipo de inversión creció significativamente, como veremos más adelante. Los elevados desembolsos realizados en 2002, aumentarían la capacidad de producción en Pemex Exploración y Producción en aproximadamente 110% para el gas natural respecto al periodo anterior (1997-2001), y para el petróleo en 73% con respecto al quinquenio anterior. En Pemex Gas y Petroquímica Básica, por su parte, se registró un aumento de 67% en la capacidad de procesamiento de gas natural.<sup>613</sup>

Los beneficios de estos proyectos son muy atractivos para la iniciativa privada. Por un lado, al ser financiamientos triangulados aumentan el costo de la infraestructura y su impacto en las finanzas públicas, pero resultan favorecidas las empresas privadas; por otro, es elevada la rentabilidad que, “medida como una relación entre ingresos y gasto total, se encuentra en un rango entre 25% hasta casi 1 000%, o sea en una proporción de 10/1; esto al menos en el caso de Pemex, aunque en CFE, dos tercios de los proyectos tienen rentabilidad superior al 100%.”<sup>614</sup> Una parte de la renta petrolera acaba por este mecanismo en manos de particulares, Pemex no invierte y pierde conocimientos, aprendizaje y posibilidades de desarrollo tecnológico y, en cambio, aumenta la deuda pública.

Ahora bien, otras iniciativas promotoras de la privatización de Pemex son las siguientes: su desarticulación en cuatro entidades, como ya lo indicamos; la realización de las exportaciones mediante una sociedad anónima de capital variable, P.M.I. Comercio Internacional, que impide que sea supervisada por la Contaduría Mayor de Hacienda, dependiente de la Cámara de Diputados;<sup>615</sup> priorizar exploración y producción en detrimento de exploración y refinación, que genera efectos negativos como el incremento de la importación de gasolina refinada de Estados Unidos; la industria petroquímica, una de las más rentables del mundo, fue, como ya anotamos, privatizada mediante el mecanismo de su reclasificación; autorización a particulares a importar productos petroquímicos básicos; la supeditación de la construcción de plantas de energía eléctrica, de ductos para petróleo, la perforación de pozos petroleros y de gas a las políticas dictadas por el BM y el FMI en las cartas de intención firmadas a cambio de créditos internacionales;<sup>616</sup> apertura del gas natural a la inversión privada, nacional y extranjera; la coinversión de Pemex y CFE con empresas del ramo de otros países; el

---

<sup>613</sup> *Ibid.*, pp. 180-181.

<sup>614</sup> *Ibid.*, p. 192. La autora señala que existen algunos, muy pocos, proyectos operando con pérdidas.

<sup>615</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 342.

<sup>616</sup> *Ibid.*, p. 309.

ofrecimiento zedillista de 61 plantas distribuidoras localizadas en 10 centros petroquímicos, 14 centros de almacenamiento, una terminal marítima y un centro embarcador en Pajaritos, Veracruz.<sup>617</sup> Finalmente, como parte del proceso de poner en punto de venta a Pemex, está la política deliberada de reestructuración laboral que incluyó despidos masivos, el personal pasó de 280 mil trabajadores en 1989 a 85 mil en 1994, la flexibilización de la contratación y la modificación del contrato colectivo.<sup>618</sup> Lo anterior, se realizó, desde luego, gracias a la sumisión y apoyo de la burocracia sindical de filiación priísta.

El traspaso de la propiedad, el control y la operación de empresas estratégicas nacionales como FNM, CFE y Pemex a compañías privadas, tendencialmente dominadas por las multinacionales de capital estadounidense, trae como consecuencia que, “por sus características operativas y dimensiones geográficas, afectan el diseño espacial-territorial y la misma jurisdiccionalidad del Estado nacional mexicano, como puede visualizar quien observe en mapas el despliegue espacial de Pemex, FNM y CFE”.<sup>619</sup> En efecto, el imperio impone sus criterios geoestratégicos sobre el espacio territorial y su mando sobre el Estado nación.

La principal industria del país no podía quedar al margen de la sed de ganancias fáciles a través de la privatización. El despojo se ha venido preparando y realizando durante los últimos 25 años. Estados Unidos está ansioso por apropiarse la estratégica riqueza petrolera mexicana. En este proceso expoliador, Pemex tiene un elemento en contra: el carácter santanista de la clase política mexicana en el poder y de un sector de la burguesía. Es decir, la determinación de despojar y lucrar con la venta de los bienes nacionales por parte de una clase política depredadora. Si Santa Anna vendió La Mesilla, por qué no vender Pemex a las grandes trasnacionales energéticas. En efecto, los neoliberales de hoy son los bisnietos de su Alteza Serenísima. Sin embargo, para todo Santa Anna siempre habrá una revolución en el Sur, en Ayutla en ese entonces, que terminé con las ambiciones desmedidas y depredadoras de la clase política y de la burguesía.

---

<sup>617</sup> *Ibíd.*, p. 330.

<sup>618</sup> *Ibíd.*, p. 345.

<sup>619</sup> *Ibíd.*, p. 346.

#### 4.9.9. ENERGÍA ELÉCTRICA

El cambio estructural en el subsector eléctrico se promovió con la finalidad de facilitar la participación de productores privados en la infraestructura de generación, transmisión y transformación, así como en la exportación e importación de energía eléctrica. La privatización inicialmente encubierta se transformó rápidamente en una participación abierta y franca de los empresarios. Las diversas modalidades de liberalización del sector han tenido en el capital financiero, a través de los préstamos internacionales, los Pidieregas y la Bolsa de Valores, una inmejorable palanca para impulsar la participación de los particulares en las ganancias y la renta energética del país.

La inversión privada comenzó su intervención durante el gobierno de Miguel de la Madrid con los denominados proyectos de llave en mano, y se desarrolló con la reforma a la Ley de Servicio Público de Energía Eléctrica emitida por la administración de Salinas de Gortari. Esta modificación,

indicó qué ‘no era’ Servicio Público. Dado que la Ley y la Constitución establecen que corresponde a la nación prestar servicio eléctrico, realizaron un malabarismo lingüístico para dar entrada ‘legal’ al capital privado, poniendo bajo la categoría de lo que ‘no es’ Servicio Público los siguientes rubros: la autogeneración, la cogeneración, la producción independiente, la pequeña producción y la exportación y la importación de electricidad.<sup>620</sup>

El capital privado ha participado en la construcción de centrales de generación, líneas de transmisión y subestaciones de transformación, mediante dos esquemas financieros: la Inversión Financiada Directa y la Inversión Financiada Condicionada. En el primero, la infraestructura se construye con recursos privados y, una vez que la CFE cubre ese financiamiento, se convierte en propiedad de la paraestatal. A este tipo de financiamiento para construir centrales generadoras corresponden las modalidades Construcción, Arrendamiento y Transferencia (CAT), también conocida como llave en mano, y Obra Pública Financiada (OPF). En el segundo esquema, la infraestructura es propiedad del inversionista, no de la CFE, aunque la capacidad efectiva y la generación eléctrica son entregadas a la paraestatal. A este modelo corresponde el denominado Productor Externo de Energía (PEE).

---

<sup>620</sup> Saxe, *op. cit.*, p. 368. En el capítulo VI del TLCAN también se estipularon esos rubros para la inversión en plantas de generación de electricidad. Campos, *op. cit.*, pp. 354-355.

En los proyectos de Inversión Financiada Directa en la modalidad CAT se desarrollaron siete obras que en total aportaron 1 630 megawatts (Mw): las Centrales Geotermoeléctricas (CG) Cerro Prieto IV y Tres Vírgenes (unidades 1 y 2); las Centrales de Ciclo Combinado (CC), Monterrey II, Rosarito III (unidades 8 y 9) y Chihuahua (primera etapa); la Central Diesel (CD) Puerto San Carlos II y la Central Combustión Interna (CCI) Guerrero Negro II. En la modalidad OPF se construyeron tres con un total de 1 030 Mw: las CG Los Azúfres II y Campo Geotérmico y la Central Hidroeléctrica (CH) Manuel Moreno Torres (segunda etapa).<sup>621</sup> Entre las compañías constructoras están las trasnacionales Bechtel/General Electric, ABB Energy Venture/Nissho-Iwai, Mitsubishi Corporation, Alstom, Isolux y Abengoa.<sup>622</sup>

En los proyectos de Inversión Financiada Condicionada, bajo el esquema de PEE tipo Ciclo Combinado, se construyeron diez y se licitaron seis, aportando en total 7 215 Mw. Entre las primeras están: Mérida III, Río Bravo II, Hermosillo, Saltillo, Bajío, Tuxpan II, Monterrey III, Altamira II, Campeche y Naco-Nogales. En las segundas se encuentran: Rosarito IV (unidades 10 y 11), Tuxpan III y IV, Chihuahua III, Altamira III y IV, Río Bravo III, La Laguna II.

Adicionalmente, hay que incorporar la intervención de los particulares en las líneas de transmisión, las subestaciones y en el transporte de combustible bajo el esquema de financiamiento directo —Construcción Operación y Transferencia (COT) — y de financiamiento condicionado —Construcción Operación y Conservación (COC). En conjunto, la iniciativa privada ejerció una inversión financiada en electricidad de 28 235.1 millones de pesos entre 1997 y 2000. De estos recursos, 68.8% se destinó al área de generación y 31.2% a transmisión y transformación.<sup>623</sup>

Zedillo otorgó 145 autorizaciones para generación, autoabastecimiento, cogeneración e importación de energía eléctrica. En total, sumaron más de 8 500 Mw.<sup>624</sup> En un principio, el capital desembolsado en autoabastecimiento y en cogeneración apenas alcanzó 1 890 mdd entre 1992 y 1994, una cantidad menor a la esperada. No obstante, como expongo más adelante, la tendencia se revirtió durante el sexenio siguiente: en autoabastecimiento la inversión fue de 10 689 mdd y en cogeneración de 3 263.<sup>625</sup>

---

<sup>621</sup> CFE, *Informe anual 1999*, pp. 8-10; *CFE Informe anual 2000*, pp. 9-10.

<sup>622</sup> Campos, *La electricidad...*, *op. cit.*, p. 350.

<sup>623</sup> Zedillo, *Informe presidencial 2000*.

<sup>624</sup> Zedillo, *Informe presidencial 1995-2000*.

<sup>625</sup> Secretaría de Energía (Sener), *Prospectiva del sector eléctrico 2002-2011*, p. 51.

Algunas de las empresas que autogeneran electricidad tienen como socios a las grandes corporaciones nacionales y extranjeras. En Proveedora Nacional de Electricidad, por ejemplo, participan Papel Kimberly Clark, Cementos Apasco, General Motors, Chrysler, Vitromex, Renault, Minera Autlán, Minera Peñoles, Química del Rey, Texlamex, Productos Químicos Coin, entre otros. Un segundo caso es el de Electricidad de Veracruz que tiene como asociados a Ispat Mexicana, Kymberly Clark, Consorcio Minero Benito Juárez Peña Colorada, Crisoba Industrial, Grupo Empresarial Villavicencio y Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas. Finalmente, Proveedora de Electricidad de Occidente tiene entre sus colaboradores a Cementos Maya, Celanese Mexicana, Kellogs de México, Acerlan y Tremec.<sup>626</sup> Lo anterior, lleva a los editores de *Los de la Luz* a la siguiente conclusión:

el autoabastecimiento, que se pretende presentar como un servicio no público, tiene el carácter de fuga masiva del Sistema Eléctrico nacional, siendo que precisamente estos servicios son los que proporcionan actualmente a la Nación sus principales ingresos por concepto de venta de energía eléctrica, y aun sin modificar la Constitución se desintegra y privatiza de ‘facto’ el Servicio Público del país, o, si los principales clientes del país no conforman el servicio público al que se refiere la Carta Magna, entonces ¿quiénes lo conforman? ¿Solamente el servicio doméstico?<sup>627</sup>

Ahora bien, el cambio estructural de la industria eléctrica impulsado por Zedillo buscó imitar el modelo británico de privatización al pretender desintegrar la organización vertical del sistema eléctrico, crear un mercado mayorista, facilitar el libre acceso a la Red Nacional de Transmisión y golpear el poder sindical del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y el Sindicato Único de Trabajadores Electricistas de la República Mexicana (SUTERM). No obstante, la inviabilidad de un mercado mayorista, la falta de inversiones suficientes y la oposición política hicieron que fracasara su iniciativa.<sup>628</sup>

De acuerdo con la versión oficial, la demanda de energía creció a un ritmo mayor de 6% y para satisfacerla se necesitaba una capacidad de generación adicional de 13 mil Mw, que requería una inversión de 250 mil millones de pesos, equivalente a 25% del presupuesto de la federación de 1999, situación insostenible para unas finanzas públicas sanas. En consecuencia, la reforma estructural implementada atraería la

---

<sup>626</sup> Saxe, *op. cit.*, pp. 368-371.

<sup>627</sup> Citado en Saxe, *Ibid.*, pp. 371-372.

<sup>628</sup> Campos, *op. cit.*, pp. 360-361.

inversión privada nacional y extranjera, para estar en condiciones de satisfacer la creciente demanda. Sin embargo, la generación bruta de energía eléctrica creció 7.5% en 1998, es decir, por arriba de las necesidades, en un contexto de reducción de la inversión pública, por lo que resultó ser un falso argumento. Igualmente, como veremos más adelante, es inexacta la afirmación de que no existen recursos públicos para incrementar la capacidad de generación de electricidad, pues CFE genera los recursos suficientes para ampliar la producción nacional de energía, sin necesidad de que intervenga la iniciativa privada.

En efecto, el gobierno redujo la inversión pública en la industria eléctrica con la finalidad de fomentar la inversión privada: la inversión física presupuestaria sumó 111 643.7 millones de pesos entre 1995 y 2000, representando una disminución real de 25.4% respecto a la inversión acumulada entre 1989 y 1994 que se compensó con el incremento del capital privado.

El gobierno zedillista continuó la obra de dismantelar la propiedad paraestatal en telecomunicaciones, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, así como en actividades productoras de bienes y servicios indispensables para la economía, como transporte y distribución de gas natural, producción de petroquímicos secundarios y generación de energía eléctrica. Éstos fueron los aportes de Ernesto Zedillo a la venta de bienes propiedad de la nación y su transferencia a la oligarquía mexicana y a las transnacionales. Lo anterior, provocó que los ingresos del sector público presupuestario redujeran su participación en el PIB en 2.4% entre 1994 y 1999, resultado de la contracción de los ingresos no tributarios y de los organismos y empresas de control presupuestario directo. Los primeros pasaron de 4.2% del PIB a 3.3% en el mismo periodo, cambio que se explica por el decremento de los ingresos procedentes de fuentes no recurrentes, en especial los originados por las privatizaciones; los segundos disminuyeron de 5.4% a 3.9% como resultado de la venta de empresas paraestatales y la reforma a la seguridad social.<sup>629</sup>

Algunas de las empresas privatizadas forman parte de sectores dinámicos de la acumulación global del capital (comunicación satelital, puertos, ferrocarriles, petroquímica) y son estratégicos para el desarrollo de la economía del país. Adicionalmente, el gobierno de Zedillo volcó sus ansias privatizadoras hacia dos sectores fundamentales para la soberanía nacional: petróleo y energía eléctrica.

---

<sup>629</sup> Zedillo, *Informe presidencial 2000*.

#### 4.10. PRIVATIZACIÓN EN TIEMPOS DEL PAN

En 2000, se produjo un cambio político nacional de primera importancia: el Partido Revolucionario Institucional perdió el Poder Ejecutivo, después de ser el partido oficial durante 71 años. El Partido Acción Nacional (PAN), que ya gobernaba en varios estados y en decenas de municipios del país, ganó la Presidencia de la República en el proceso electoral federal de ese año. Esto significó, entre otras cosas, una reestructuración de la relación de los grupos de la élite económica con los sectores de la clase política en el gobierno, la profundización del poder de la oligarquía capitalista, el fortalecimiento de la clase política que constriñó la democracia representativa a un sistema de partidos de gobierno, así como la redefinición del vínculo contradictorio entre el Estado y la resistencia antisistémica.

Paradójicamente, la nueva situación política se articuló con una continuidad de la política económica neoliberal. En efecto, el control de la inflación, la política monetaria restrictiva y la privatización de los recursos nacionales, pusieron de manifiesto que la ideología neoliberal era el credo de la nueva clase política en el poder, como lo había sido de los priístas.<sup>630</sup> En este sentido, panistas y priístas comparten, en principio, el mismo proyecto económico de país: impulsar la dinámica capitalista mediante el fortalecimiento de los grupos empresariales de la oligarquía mexicana y su asociación subordinada con el capital internacional, específicamente una integración regional sometida a la hegemonía económica y militar del imperio estadounidense. Lo anterior, implica continuar con la venta de recursos nacionales estratégicos como petróleo, electricidad y gas.

---

<sup>630</sup> Priístas y panistas habían llegado por distintos caminos históricos a comulgar con el mismo credo neoliberal. Ambas corrientes compartieron la conclusión de que el modelo del Estado interventor se había agotado, aunque los priístas desde el poder y los panistas desde la oposición; igualmente, coincidieron en darle nuevos espacios de negocios a la iniciativa privada, poniendo fin al “capitalismo de Estado”. Clouthier, por ejemplo, fue abiertamente partidario del *reaganomics* y sostenía que el Estado inhibía la iniciativa de los particulares. En buena medida, la incorporación de los empresarios al PAN, el denominado neopanismo, se originó por la oposición a la nacionalización bancaria y al populismo. La participación empresarial y su deseo de acceder a espacios de gobierno desplegaron una crítica al monopolio político del partido oficial, la defensa del sufragio efectivo y de algunos derechos de la ciudadanía. Estas élites empresariales expresaban en realidad sus aspiraciones de llegar al poder y de participar en los negocios (concesiones, subsidios, privatizaciones, narcotráfico) que hasta entonces eran casi exclusivos de los priístas y los sectores empresariales vinculados a ellos. Los anhelos democráticos panistas demostraron tener un alcance muy corto: acceder a las ganancias fáciles que proporciona el cobijo del Estado y a las “mieles del poder” (nepotismo, corrupción), así como crear un nuevo sistema autoritario que limita los derechos ciudadanos y recurre al fraude electoral. Consúltense Loaeza, Soledad, *El Partido Acción Nacional: la larga marcha, 1939-1994*, FCE, México, 2000, pp. 334-341 y 442-443.

Es sorprendente que en el discurso oficial panista ni los conceptos ni las palabras hayan cambiado para argumentar la privatización de entidades públicas. En efecto, según Fox, las “vertientes de la reestructuración” eran: “fortalecer las entidades estratégicas y prioritarias para el desarrollo nacional” y desincorporar a las entidades “que han dejado de ser necesarias para la aplicación de políticas públicas”.<sup>631</sup> En consecuencia, el gobierno apoyó los cambios estructurales para que la economía fuera más productiva, competitiva y eficiente. La administración foxista sostuvo la idea de formar un “gobierno de calidad, que cueste menos y proporcione más y mejores servicios a la población”.<sup>632</sup> En tal sentido, propuso privatizar las entidades paraestatales que “no reúnen los requisitos para permanecer en el sector público, con la finalidad de optimizar el uso de los recursos públicos”<sup>633</sup> y alentar la participación de la iniciativa privada en la producción de bienes y servicios evitando distraer recursos públicos hacia actividades no sustantivas. Cualquier parecido con el discurso neoliberal priísta no es mera coincidencia.

Las esperanzas democráticas abiertas por la alternancia en el poder ejecutivo terminaron en un desencanto y en la creación de otras formas de autoritarismo: la partidocracia que ha construido una hegemonía más compleja que el sistema relevado del presidencialismo y el partido oficial. En el nuevo régimen, el fraude electoral, que se pretendía sustituir mediante una democracia parlamentaria moderna, se ha convertido en el *modus operandi* del sistema de partidos de Estado. En tal sentido, resulta paradójico que la otrora oposición panista, que llegó al poder enarbolando la bandera de la democracia y el respeto al sufragio, impuso a su segundo presidente de la República mediante el fraude electoral.

La primera mitad de la administración de Felipe Calderón denota un gobierno débil apoyado en los medios masivos de comunicación, el ejército y la Iglesia. En consecuencia, no ha logrado construir hasta ahora, ni por la vía de la violencia ni por el consenso, una nueva hegemonía histórica del PAN por lo que la ambición del partido blanquiazul de permanecer en el poder por décadas no está asegurada. En el terreno económico, se ha limitado a seguir aplicando las recetas de las reformas estructurales, el control de la inflación, la desregulación, la apertura comercial y el pago de la deuda.<sup>634</sup>

---

<sup>631</sup> Fox Quezada, Vicente, *Informe presidencial 2002*.

<sup>632</sup> Fox, *Informe presidencial 2000*.

<sup>633</sup> *Ídem*.

<sup>634</sup> Consúltese *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, en <http://pnd.presidencia.gob.mx/>. Asimismo, el decálogo presentado por Calderón en su tercer informe de gobierno abona las políticas

En un contexto mundial en que el capitalismo conducido por el neoliberalismo quebró, el gobierno mantiene las mismas políticas económicas aún cuando prácticamente no tienen en las nuevas circunstancias ningún efecto anticíclico, por lo que la caída de la economía ha sido mayor.

El proceso privatizador en tiempos del PAN registró 18 ventas de paraestatales, 16 liquidaciones, 23 fusiones y 32 creaciones entre 2000 y 2008 (véase cuadro IV.1). Lo anterior, modificó la composición del sector paraestatal al incrementar el número de organismos descentralizados y disminuir las compañías en las que el Estado tenía participación mayoritaria (cuadro IV.5). En consecuencia, las entidades vigentes pasaron de 175 entidades a 182. Aparentemente, la privatización de los recursos públicos fue mínima. No obstante, como veremos más adelante, la privatización encubierta de los sectores estratégicos de energía eléctrica y petróleo, realizada por mecanismos inconstitucionales, desmiente las anteriores cifras. Adicionalmente, la venta de 18 compañías y el decremento de las empresas de participación mayoritaria denotan una disminución de la actividad productiva del Estado. Entre éstas destacan la venta de los títulos representativos del capital social de Aseguradora Hidalgo a Metlife Inc. en 9 200 millones de pesos en 2002, así como la transferencia de Aeroméxico a un selecto grupo empresarial encabezado por Banamex, filial de Citibank, y José Luis Barraza, ex presidente del Consejo Coordinado Empresarial (CCE), por 249.1 millones de dólares en 2007.<sup>635</sup> En contrapartida, el aumento de 21 organismos descentralizados indica una mayor infraestructura burocrático-institucional. Entre las entidades creadas están, por ejemplo, la Comisión Nacional Forestal, el Instituto Nacional de la Mujer, el Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación y el Instituto Nacional de Lenguas Indígenas.

---

neoliberales: reforma de las finanzas públicas (austeridad en el gasto público e incremento de la recaudación); reforma de las empresas públicas del sector energético (profundizar su privatización); reforma laboral (aumentar la productividad); desregulación (regulación base cero). Véase *La Jornada*, 3 de septiembre de 2009.

<sup>635</sup> En el distinguido grupo comprador destacan algunos miembros de la familia Aramburuzabala integrantes de Grupo Modelo, Francisco Medina Chávez de Grupo Fame, Ricardo Martín Bringas de Soriana, Eduardo Tricio Haro de Grupo Industrial Lala, Juan Francisco Beckman de Grupo Cuervo, la familia Canales Clariond de Industrias Monterrey, Agustín Franco Macías de Grupo Infra. En la subasta los datos estuvieron cargados del lado del ex presidente del CCE, organismo que se sumó al fraude electoral de Calderón a través de la difusión de más de 136 millones de mensajes a favor del panista, lo que representó un gasto millonario en publicidad. Véase *La Jornada*, 18 y 19 de octubre de 2007.

**Cuadro IV.5**  
**Sector paraestatal 2000-2008**

Año	Organismos descentralizados	Empresas de participación mayoritaria	Fideicomisos públicos	Total entidades paraestatales (vigentes)
2000	74	80	21	175
2001	77	80	20	177
2002	79	81	20	180
2003	83	71	19	173
2004	84	67	19	170
2005	88	66	19	173
2006	96	65	18	179
2007	95	65	19	179
2008	94	67	19	180
2009	94	67	19	180

Fuente: *Informe presidencial* 2006, 2008 y 2009.

Los gobiernos panistas continúan protegiendo los intereses particulares de algunos sectores capitalistas: los banqueros obtienen beneficios del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), los empresarios portuarios y aeroportuarios gozan del apoyo de las inversiones públicas, como complemento de las inversiones privadas, y el Fideicomiso de Apoyo al Rescate de Autopistas Concesionadas (FARAC), después de operar y administrar aproximadamente 3 100 km de tramos carreteros, reprivatizó varias autopistas. Adicionalmente, dieron mayores facilidades a los inversionistas en energía eléctrica y profundizaron la privatización de Pemex, a través de los Contratos de Servicios Múltiples y la denominada reforma energética. Los gobiernos panistas del “cambio” resultaron ser de continuidad en la venta de empresas estratégicas para el desarrollo nacional y en la apertura de nuevos espacios a la valorización del capital.

#### 4.10.1. MINERÍA

En México existen aproximadamente 350 mil km cuadrados susceptibles de contener yacimientos minerales, lo que implica un gran potencial minero aún por aprovechar. Además, hay que tener en cuenta que el país “es el primer productor mundial de plata; el segundo en celestita, bismuto y fluorita, cuarto en cadmio, arsénico y wollastonita; quinto en barita, grafito y plomo; sexto en molibdeno, diatomita y zinc, séptimo en sal;

octavo en manganeso; noveno en feldespato, y décimo en yeso y cobre”.<sup>636</sup> Con la finalidad de explotar esa riqueza el gobierno expidió 21 903 títulos de concesión en 2000, que cubrían una superficie de 23.7 millones de ha, y 25 005 títulos con una extensión de 23.4 millones de ha en 2008. Estas concesiones fueron aprovechadas por 1 755 sociedades de las cuales 979 son de capital nacional y 776 tienen participación extranjera.<sup>637</sup> Sus negocios se ubican fundamentalmente en “los estados de Coahuila, Chihuahua, Durango, Sonora y Zacatecas, que concentran en conjunto 64% de los títulos otorgados y el 57% de la superficie concesionada”.<sup>638</sup>

La inversión privada pasó de 897 millones de dólares a 3 319 mdd entre 2000 y 2009 (cuadro IV.6). En este lapso, la inversión nacional creció de 698 mdd a 2 290 mdd y la inversión extranjera de 199 mdd a 440 mdd. El PIB minero no petrolero, por su parte, fue de 60 715.2 millones de pesos en 2003 y de 82 256.6 mdp en 2009.

**Cuadro IV.6**  
**Inversión privada en el sector minerometalúrgico, 2000-2009**  
(Millones de dólares)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Total	897.2	402	505.9	427.7	731.7	1167.8	1923	2156	3656	2 730
Nacional	698.2	380	257.9	347.7	585.4	911.8	1266	1530	2727	2 290
Exploración	117.7	60.8	41.3	55.6	93.7	120.3	1750	189	175	149
Nuevos proyectos	188.5	102.6	69.6	93.9	158.1	349.2	506	700	351	244
Incremento de la capacidad y eficiencia de las operaciones	223.4	121.6	82.5	111.3	187.3	183	205	218	1200	1 382
Adquisición y reposición de equipo	174.6	95	64.5	86.9	146.3	235.5	318	337	835	379
Extranjera	199	22	248	80	146.3	256	657	626	929	440

\* Cifras estimadas anuales.

Fuente: *Informe presidencial*, 2001, 2006 y 2009.

Nuestro país ocupó el primer lugar en potencial minero mundial en 2007, el primer lugar en inversión en exploración en América Latina, con un desembolso de 604

<sup>636</sup> Fox, *Informe presidencial 2003*.

<sup>637</sup> Fox, *Informe presidencial 2006*, pp. 203-204; Calderón Hinojosa, Felipe, *Segundo Informe de Gobierno*, pp. 184-185.

<sup>638</sup> Fox, *Informe presidencial 2003*.

ddd, por arriba de Chile, Perú y Brasil. Asimismo, fue el tercer lugar mundial como mejor destino de inversión minera desplazando a Estados Unidos.

El incremento del potencial minero, el crecimiento de las inversiones, el aumento del PIB minero demuestran que nuestro país es, en efecto, un excelente destino de inversión. Estos beneficios para el capital son, en contrapartida, despojo, contaminación, dolor y muerte para los mineros, las comunidades y los pueblos. En efecto, las pésimas condiciones laborales asesinaron a 65 obreros en la mina de carbón número ocho del ejido Pasta de Conchos, San Juan Sabinas, Coahuila, propiedad de Grupo México, el 19 de febrero de 2006.<sup>639</sup> La contaminación de Minera San Xavier, filial de la canadiense Metallica Resources Inc., amenaza con destruir el patrimonio cultural en Cerro de San Pedro, San Luis Potosí.<sup>640</sup> Finalmente, son diversas las comunidades indígenas que son despojadas de su riqueza minera.<sup>641</sup>

#### 4.10.2. ENERGIA ELÉCTRICA

La participación de particulares en la capacidad instalada, en la generación, la transmisión, la exportación y la importación de energía eléctrica creció significativamente a la vuelta del siglo. El mercado eléctrico estuvo integrado por 26.3 millones de usuarios, se vendieron 153 millones de Mwh y el PIB eléctrico ascendió a 107 mil millones de pesos en 2008.<sup>642</sup> Este apetitoso negocio no podía sino atraer a los codiciosos hombres de negocios.

De 1992 a mayo de 2009, los permisos vigentes otorgados a permisionarios sumaron 763 con una capacidad de 26 719 Mw y una generación de 169 001 Gwh (cuadro IV. 7). Como vemos, de los permisos concedidos antes de 1992 están vigentes

---

<sup>639</sup> Soledad Jarquín, Edgar, "Pasta de Conchos, un año después: negligencia y corrupción", 19 de febrero de 2007, en <http://www.proceso.com.mx>.

<sup>640</sup> En el caso de Minera San Xavier, se recurrió a la represión contra los integrantes del Frente Amplio Opositor y específicamente contra el Colectivo Soya, adherente de La Otra Campaña. Amador Tello, Judith, "Minera San Xavier: contubernio con la Semarnat", en *Proceso*, núm. 1592, 6 de mayo de 2007, pp. 60-64.

<sup>641</sup> Las reformas a la ley minera de 2005 de hecho imposibilitan a las comunidades indígenas aprovechar su riqueza minera. Consúltese Gómez, Magdalena, "Minería: virus mutantes de la contrarreforma indígena", en *La Jornada*, 12 de mayo de 2009. En Oaxaca, por ejemplo, se explotan 600 mil ha de tierras comunales para obtener plata, zinc y oro, con una inversión de 702 millones de pesos en 2009. En múltiples comunidades y pueblos indígenas del país se resiste a las empresas mineras, véase "Declaración de Temacapulín", Municipio de Cañadas de Obregón, Jalisco, de la Red Mexicana de Afectados por la Minería, 21 de junio de 2008, en <http://www.asc-hsa.org/.../DECLARACIÓN%20DE%20TEMACAPULIN-A.doc>

<sup>642</sup> Calderón, *Anexo estadístico del Segundo Informe de Gobierno*, p. 231; CFE, "Estadísticas de venta", en <http://www.cfe.gob.mx>.

48 con una capacidad de 478 Mw. Del gobierno de Zedillo permanecen cerca de 100 con una capacidad aproximada de 8 000 Mw. En cambio, durante los últimos nueve años se concedieron alrededor de 617 permisos con una capacidad aproximada de 18 200 Mw. En efecto, la vocación privatizadora de los gobiernos panistas llevó a que los particulares controlaran 39% de la capacidad instalada de energía eléctrica del país en 2008.

**Cuadro IV.7**  
**Permisos administrados vigentes de generación eléctrica**  
(al 31 de mayo de 2009)

Permisos	Modalidad	Vigentes	Capacidad autorizada (Mw)	Generación autorizada (Gwh)	Inversión (mdd)*
Total		763	26 719	169 001	27 619
Anteriores a 1992	Usos propios continuos	48	478	1 529	656
Posteriores a 1992	Producción Independiente	22	13 250	95 038	11 925
	Autoabastecimiento	589	6 102	28 485	8 445
	Exportación	7	3 381	23 737	3 373
	Cogeneración	57	3 256	19 364	3 179
	Importación	37	233	776	18
	Pequeña producción	3	19	72	24

\*Millones de dólares.

Fuente: CRE, "Permisos administrados vigentes", en <http://www.cre.gob.mx>

La producción independiente apenas registra 22 permisos pero tiene una capacidad autorizada de 13 250 Mw y una generación autorizada de 95 038 Gwh. Del total, las dos últimas administraciones autorizaron 15 permisos y una capacidad de 9 848 Mw. Esta modalidad es muy importante pues representa 49.5% de la capacidad total autorizada a particulares, tiene una capacidad efectiva instalada equivalente a 23% del total del país —la CFE posee el 77% restante—, y participa con el 33.6% de la generación bruta (Twh) total —la CFE genera 66.4%.

Entre los permisionarios están las compañías siguientes: Unión Fenosa participa con 17.5% del total; Iberdrola genera 33.5%; Mitsubishi Corporation interviene con 12.5%; Gas Natural México, filial de Repsol, contribuye con 14.4%; InterGen colabora con 9%; Mitsui Corporation produce 4.2%; AES y TransAlta generan 4% y 2.4% respectivamente.<sup>643</sup> El origen del capital de los productores independientes pone de manifiesto que existen sectores claves de la economía mexicana que son disputados por

<sup>643</sup> Sener, *Prospectiva del sector eléctrico 2008-2017*, en <http://www.energia.gob.mx>, pp. 65-74.

la multipolaridad económica de la globalización. En efecto, el capital estadounidense no es el único ni el hegemónico en el despojo de algunas ramas productivas. En este caso, los capitales español y japonés son los que mayor presencia tienen. En tal sentido, a pesar de que México se encuentra en la órbita de dominio regional del país de las barras y las estrellas, los capitales europeo y asiático tienen un papel activo en la disputa de áreas de valorización.

La modalidad de autoabastecimiento es la que acumula mayor número de concesiones (589); no obstante, tiene una capacidad autorizada de 23% del total pues la mayoría de permisos corresponde a proyectos de una capacidad menor a 10 Mw.<sup>644</sup> La industria concentra aproximadamente 70% de la capacidad autorizada, mientras Pemex obtiene alrededor de 10% y el restante 20% se distribuye entre los servicios y la agricultura. En 2008, representó 7.5% de la capacidad instalada de energía eléctrica del país y 5.5% de la generación bruta.

Los procesos de cogeneración representan 12% de la capacidad autorizada a permisionarios. El sector privado concentra aproximadamente 45% de la capacidad autorizada y Pemex el 55% restante. En 2008, la cogeneración participó con 5.2% de la capacidad instalada de energía eléctrica nacional y con 4.8% del total de generación bruta. La exportación, por su parte, contribuyó con 12.6% de la capacidad autorizada a particulares hasta mayo de 2009. Un año antes, representó 2.6% de la capacidad instalada de energía eléctrica en México y 2.5% de la generación bruta total.<sup>645</sup>

El crecimiento de la infraestructura eléctrica contó con la inversión financiada de los Pidiregas que sumaron 175 530 millones de pesos entre 2001 y 2008. La capacidad instalada del Sistema Eléctrico Nacional incorporó 13 965 Mw entre 2001 y 2006. De este conjunto, 74% correspondió al sector paraestatal y 26% a los particulares. Los proyectos Pidiregas aportaron 59.4% del aumento de esa capacidad instalada, lo que comprueba el abierto desinterés de los gobiernos panistas por aumentar la inversión pública en el sector.<sup>646</sup>

Los gobiernos panistas ofrecieron la misma argumentación que sus antecesores priístas para privatizar la energía eléctrica: el margen de reserva del sistema interconectado era mínimo (0.4% en 2000), por tanto, debía de abrirse a la inversión

---

<sup>644</sup> En 2000, la modalidad de autoabastecimiento representó 49% de la capacidad instalada de los permisionarios y los productores independientes 12%. Como vemos, nueve años después la tendencia se revirtió. *Ibid.*, pp. 106-110.

<sup>645</sup> Calderón, *Segundo...*, *op. cit.*, p. 262.

<sup>646</sup> Calderón, *Primer Informe de Gobierno*, pp. 228 y 270; véase Campos, *La electricidad en...*, *op. cit.*, p. 372.

privada para alcanzar el nivel internacional de reserva recomendado de 6%, aproximadamente 2 200 Mw. Para satisfacer la demanda de energía eléctrica, según Vicente Fox, era necesario crecer al 6% anual en los próximos diez años, lo que equivalía a invertir aproximadamente 650 mil millones de pesos durante ese periodo. No obstante, la industria eléctrica nacional puede financiar su propio crecimiento, sin necesidad de abrir la producción a capitalistas privados. La CFE, por ejemplo, invirtió entre 1992 y 2003, 135 mil millones de pesos, que pudieron cubrirse con la suma de las utilidades netas —31.4 mil millones de pesos— y la depreciación —112.5 mil millones de pesos—, que en conjunto ascendieron a 143.9 mil millones de pesos.<sup>647</sup>

La administración foxista favoreció la privatización mediante modificaciones legales y garantizó acceso abierto a la red de transmisión, como elemento central de certidumbre. En efecto, reformó el Reglamento de la Ley de Servicio Público de Energía Eléctrica con la finalidad de facilitar a los permisionarios que “tengan excedentes de capacidad de 20 Mw o menos, para que puedan poner a disposición de la CFE, según la modalidad de que se trate, toda su capacidad de generación o excedente para satisfacer la totalidad de la capacidad de generación requerida o parte de ésta.”<sup>648</sup> Asimismo, propuso modificar los artículos 27 y 28 constitucionales con la finalidad de que la electricidad no fuera considerada un servicio público de interés general sino un energético para los negocios privados.<sup>649</sup> El poder legislativo promovió y ganó una controversia constitucional contra esta iniciativa. La Suprema Corte de Justicia de la Nación resolvió que Fox no respetó la división de poderes y que cometió un auténtico “fraude a la ley”.<sup>650</sup>

Según la Auditoría Superior de la Federación, “en 72 títulos de permisos de generación eléctrica, otorgados entre 1996 y 2002, se comprobó que no están fundados ni motivados”.<sup>651</sup> De acuerdo con esta institución, la CRE no supervisó el cumplimiento de las obligaciones de los permisionarios, que infringieron “los términos de operación, generación, distribución, transmisión, porteo y venta de excedentes de energía eléctrica, ya que se encontró evidencia de actos que comprueban la generación de energía

---

<sup>647</sup> Laura Alicia Garza Galindo, “Y sí... este gobierno es privatizador”, en *La Jornada*, 12 de abril de 2004.

<sup>648</sup> Fox, *Informe presidencial 2001*.

<sup>649</sup> Campos, *op. cit.*, pp. 365-369.

<sup>650</sup> *Ibíd.*, pp. 377-380.

<sup>651</sup> Auditoría Superior de la Federación, “Informe de resultados de la revisión y fiscalización superior de la cuenta 2002”, tomado de <http://www.asf.gob.mx>.

eléctrica cuyo objeto es la venta entre particulares y la prestación del servicio público.”<sup>652</sup>

Ahora bien, la privatización en este sector alcanzó a la infraestructura de fibra óptica de la CFE, valuada en aproximadamente 2 mil millones de dólares. En mayo de 2009, Felipe Calderón anunció la venta de los primeros dos pares de redes de fibra óptica oscura para que provea los servicios del *triple play* (audio, video e internet). En la disputa de ese bien están, por un lado, Televisa y la española Telefónica Movistar y, por otro, Telmex. En el jaloneo de las corporaciones se involucran tanto la obtención de la fibra óptica como el control monopólico de los nuevos negocios de las telecomunicaciones, a los cuales Telmex no ha podido ingresar ya que carece de un canal de televisión. Como se hizo público por el propio Slim, el gobierno panista está cargado hacia Televisa.<sup>653</sup>

La iniciativa privada genera cerca del 40% de energía eléctrica y la CFE el 60% restante. Esto provoca que la CFE no utilice óptimamente su infraestructura con la finalidad de permitir y alentar la participación de particulares, lo que se ha traducido, asociado a los incrementos de los combustibles y la inflación, en un aumento de las tarifas promedio para todos los sectores, específicamente el sector residencial.<sup>654</sup> En un país con más de 50 millones de pobres, los precios elevados se vuelven una pesada carga imposible de pagar: o se come (o medio come) o se paga la energía eléctrica. En varios estados de la República se ha desarrollado la Red Nacional de Resistencia Civil contra las Altas Tarifas de Energía Eléctrica que busca un cobro justo del servicio. El gobierno federal ha respondido con represión: hay libradas decenas de órdenes de aprehensión, cinco detenidos y fue asesinado Armando Villarreal Martha, líder fundador de la Organización Aerodinámica Nacional, en Nuevo Casas Grande, Chihuahua, en 2008.<sup>655</sup> En efecto, la resistencia de la sociedad civil y la movilización de los trabajadores del SME han sido factores esenciales para contener en parte la privatización eléctrica.

---

<sup>652</sup> *Ídem.*

<sup>653</sup> Villamil, Jenaro, “Guerra subterránea por la fibra óptica”, en *Proceso*, núm. 1701, 7 de junio de 2009, pp. 28-33.

<sup>654</sup> Entre 1993 y 2007, el precio promedio del sector residencial pasó de 0.9 pesos Kw/h a 1.0 pesos Kw/h. En cambio, la gran industria pagó menos por el servicio al pasar de 0.6 pesos Kw/h a 0.9 pesos Kw/h en el mismo periodo. Consúltese *Prospectiva...*, *op. cit.*, p. 95.

<sup>655</sup> Véase *La Jornada*, 31 de julio de 2009 y 1 de agosto de 2009.

#### 4.10.3. PEMEX: NUEVOS NEGOCIOS

El PAN desde su nacimiento manifestó su oposición a las políticas de Lázaro Cárdenas, entre ellas la expropiación petrolera.<sup>656</sup> En tal sentido, vio con simpatía la creciente privatización de Pemex y cuando tuvo la fuerza legislativa suficiente para apoyar este proceso colaboró abiertamente con el partido oficial. En efecto, durante el gobierno de Zedillo, apoyó las reformas a la Ley Orgánica del artículo 27 constitucional que liberalizaron actividades conexas de transporte, distribución y almacenamiento de gas natural, desligándolas de la industria petrolera exclusiva del Estado y abriéndolas a la inversión del capital nacional y extranjero. Una vez instalado en el poder ejecutivo profundizó la privatización de Pemex a través de los Contratos de Servicios Múltiples y de la Ley de Petróleos Mexicanos aprobada en 2008.

Con la finalidad de aumentar la exploración y la explotación de los recursos petroleros, el gobierno panista diseñó los Contratos de Servicios Múltiples (CSM) en 2001.<sup>657</sup> Estos contratos, “maquila” los llamó Vicente Fox, incluyen procesamiento e interpretación sísmica, modelado geológico, ingeniería de yacimientos, ingeniería de producción, perforación de pozos, terminaciones y fracturamientos, registros geofísicos, análisis de núcleos, diseño y construcción de instalaciones, gestión de permisos, estudios ambientales, mantenimiento de instalaciones y pozos, y servicios de transporte de gas.<sup>658</sup> Sin embargo, los contratistas tienen las siguientes restricciones: no adquieren los hidrocarburos producidos, ni pueden ser propietarios de la producción o de las reservas dentro del área de trabajo, pues son propiedad de Pemex; no reciben porcentajes de los hidrocarburos producidos, ni participan de los beneficios derivados de los resultados de la explotación; no adquieren derechos de propiedad sobre los activos fijos esenciales ubicados en las áreas de trabajo, ni crean asociación ni persona jurídica entre las partes.

El objetivo central de los CSM fue explotar las reservas de gas natural no asociado en la cuenca de Burgos. En ésta se produce, en una extensión de 29 mil km cuadrados, 1 mil millones de pies cúbicos diarios de gas natural equivalente al 25% de la producción nacional. Las reservas probadas de gas natural son de 2.1 millones de

---

<sup>656</sup> La oposición a las políticas cardenistas gravitó en la formación del PAN. No obstante, no fue ni la única ni la más importante razón de su creación. Véase Loaeza, *op. cit.*, pp. 105-107.

<sup>657</sup> Los CSM cambiaron su nombre legal a Contratos de Obra Pública Financiada (COPF) en 2005.

<sup>658</sup> Pemex, “La estrategia de gas de Pemex”, Conferencia Oficial Internacional, 20 de junio de 2002; tomado de <http://www.csm.mx>.

millones de pies cúbicos, 1.2 millones de millones de pies cúbicos probables y 1.7 millones de millones de pies cúbicos posibles; además, el potencial de producción de las áreas no exploradas puede ser dos o tres veces mayor al de los yacimientos ya identificados.

Con la finalidad de explotar esa riqueza, se diseñó la denominada estrategia de gas de Pemex que incluyó el incremento de la producción de ese bien con la finalidad de satisfacer una demanda nacional creciente y la apertura de nuevos espacios estratégicos a la inversión privada ya que, según el gobierno, “las transformaciones en el país abren nuevos nichos de mercado y áreas de inversión. Circunstancia que favorece la participación privada con recursos técnicos y financieros”.<sup>659</sup>

Un nicho atractivo si se considera que de acuerdo a los cálculos oficiales, la demanda de gas natural se incrementaría en 120%, representando una tasa media de crecimiento de 8.1% anual, entre 2001 y 2010. En el mismo lapso, la proporción de gas natural destinado a la generación de electricidad aumentaría de 23% a 42%.<sup>660</sup> Al inicio de los nuevos contratos, la relación de reservas probadas/producción era de 29 años y se contaba con 12 veces más localizaciones de las cuales dos terceras partes eran de gas. Adicionalmente, las reservas probadas de gas natural no asociado se incrementaron de 48 mil millones de pies cúbicos a 104 mil millones entre 2000 y 2001. Igualmente, se diversificaron las zonas con potencial productor de gas en las regiones siguientes: Burgos, Veracruz, Macuspana y la plataforma continental del Golfo de México —que posee la cuarta parte de las reservas probadas en todo el país. En consecuencia, tanto por el aumento de la demanda interna como por el monto de las reservas probadas, el gas natural es un rentable “nicho de mercado y área de inversión”.

Desde el inicio del programa (2004) hasta fines de 2007 se registraron 9 contratos correspondientes a los bloques Reynosa-Monterrey, Cuervito, Misión, Fronterizo, Olmos, Pandura-Anáhuac, Pirineo, Nejo y Monclova. Los COPF sumaron una inversión acumulada de 800 millones de dólares, representaron una tercera parte de la capacidad de ejecución de Pemex en Burgos, proporcionaron 12 equipos de perforación, 35% de los equipos totales y facilitaron 100% de la información sísmica en el área. En ese periodo se perforaron 183 pozos y se adquirieron 2 737 km cuadrados de

---

<sup>659</sup> *Ídem.*

<sup>660</sup> Barnés de Castro, Francisco, “Contratos de Servicios Múltiples: una opción para aumentar la oferta de gas natural en México”, Conferencia Oficial Internacional, 20 de junio de 2002; tomado de <http://www.csm.mx>.

sísmica tridimensional, lo que se tradujo en una producción promedio de 161 millones de pies cúbicos diarios de gas natural y una tasa de crecimiento promedio de 18%.<sup>661</sup>

En efecto, la Secretaría de Energía, mediante el Proyecto Integral Burgos, entregó a empresas privadas cuencas geológicas para ser exploradas y explotadas; entre los contratistas destacaron Repsol, Petrobras, Lewis Energy Group, Teikoku Oil Co., Servicios Múltiples de Burgos y PTD Servicios Múltiples. Asimismo, Pemex celebró 355 contratos con empresas trasnacionales como Schlumberger y la tristemente célebre empresa estadounidense Halliburton, de la que es accionista el ex vicepresidente Richard Cheney, entre 2000 y 2008. Esta compañía, firmó 81 contratos con Pemex, 37 por adjudicación directa, lo que ha permitido perforar decenas de pozos en el sur de México. Este tipo de contratos quedaron legalizados con la nueva ley aprobada en 2008.

La Comisión Reguladora de Energía (CRE) otorgó 21 permisos para la distribución de gas natural a inversionistas privados, que desembolsaron aproximadamente 1 438 millones de dólares, entre 1995 y 2005. La infraestructura construida permitía atender para ese periodo la demanda de 1.7 millones de usuarios conectados a las redes de gas natural.<sup>662</sup> En el rubro de transporte de gas natural, la CRE otorgó 129 permisos, 19 correspondientes a la modalidad de acceso directo y 110 de usos propios, en la misma década. Los inversionistas privados construyeron más de 2 273 km de ductos de transporte, equivalentes a 20.1% de la infraestructura total de transporte de gas natural.

Ahora bien, el capital financiero continuó participando de una parte de la renta energética a través de la deuda de los Pidiregas. Éstos se convirtieron en la inversión fundamental de Pemex. En efecto, los Pidiregas pasaron de representar el 58.1% de la inversión total en la industria petrolera en 2000 al 86.4% en 2008. Esta pesada deuda se destinó fundamentalmente a los proyectos integrales de Cantarell, Ku-Maloob-Zaap, Programa Estratégico de Gas, Cuenca de Burgos y Aceite Terciario del Golfo.<sup>663</sup>

La siguiente vuelta de tuerca en la privatización fue la Ley de Petróleos Mexicanos aprobada en 2008. Como se sabe, Calderón formuló inicialmente su propuesta de reforma mediante una nueva Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos. Después de varios meses de discusiones, una amplia oposición de la opinión pública y

---

<sup>661</sup> Fox, *Informe presidencial 2006*, p. 262; Calderón, *Primer...*, *op. cit.*, p. 222.

<sup>662</sup> Fox, *Informe presidencial 2005*, p. 275.

<sup>663</sup> Fox (2006), *op. cit.*, p. 261; Calderón, *Segundo...*, *op. cit.*, pp. 249-250.

de importantes movilizaciones de la sociedad civil, las élites políticas dominantes —el PAN, el PRI y una fracción del PRD— acordaron la nueva ley de Pemex.

Entre las modificaciones más importantes está un nuevo esquema de contratación que permite a Pemex celebrar con personas físicas y morales “toda clase de actos, convenios, contratos y suscribir títulos de crédito”, aunque el Estado mantiene la propiedad y el control de los hidrocarburos (artículo 5 de la Ley de Petróleos Mexicanos).<sup>664</sup> Un aspecto central del avance privatizador es que flexibiliza el régimen contractual anterior y permite establecer no sólo contratos de servicios —los COPF— sino que incluye contratos de obra, entre los que están la exploración y producción. Además, en el artículo 60, fracción cuarta, se establece que en los contratos de obras y de prestación de servicios las remuneraciones serán “siempre en efectivo”, por lo que no podrá pagarse con un porcentaje de la producción o del valor de las ventas o de las utilidades generadas por los hidrocarburos y sus derivados. Esto no contradice las aspiraciones de los contratistas. Al contrario, lo importante para la iniciativa privada es participar en la renta petrolera y mucho mejor si es a través del equivalente general, el dinero.

La nueva legislación avanza en la desregulación y flexibilización operativa de Pemex en tres direcciones: el Director General, por un lado, quedó facultado para crear empresas filiales que serán consideradas empresas paraestatales, sin estar sujetas a los procedimientos legales de creación y extinción de las mismas (artículo 19, fracción XI). Pemex, por otro lado, sin necesitar la autorización de la SHCP, podrá realizar gestiones informales sobre las posibilidades de acudir al mercado internacional de dinero y capitales, así como contratar financiamientos externos y contratar obligaciones constitutivas de deuda (artículo 44, fracción II). Finalmente, se abre la puerta a que las adquisiciones, arrendamientos y prestación de servicios, cuando las “licitaciones públicas no sean idóneas para asegurar las mejores condiciones”, se lleven a cabo a través de “procedimientos de invitación restringida o adjudicación directa” (artículo 54). Igualmente, cuando el Comité de Adquisiciones, Arrendamientos, Obras y Servicios justifique que la licitación pública no es el procedimiento idóneo, Pemex y sus subsidiarias podrán realizar contratos mediante los “procedimientos de invitación a cuando menos tres personas o de adjudicación directa, con independencia de que se trate de las actividades sustantivas de carácter productivo” (artículo 57).

---

<sup>664</sup> Calderón, Felipe, “Ley de Petróleos Mexicanos”, 2008, en <http://www.pemex.com>.

De la propuesta original de Calderón se retomó la iniciativa de crear bonos ciudadanos. Éstos buscan nuevas fuentes de financiamiento como las personas físicas y, fundamentalmente, los intermediarios financieros (sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro, fondos de pensiones, sociedades de inversión para personas físicas y otros intermediarios financieros formadores de mercado). Las primeras tienen un límite definido y no podrán concentrar más de 0.1% del valor total de la emisión de bonos; las personas morales, en cambio, no tienen un límite predeterminado sino que se fijará “considerando exclusivamente lo necesario” para cumplir con su función de formadores de mercado. Desde luego, las nuevas fuentes de financiamiento recibirán una contraprestación vinculada con el desempeño de la empresa, es decir, participarán de una parte de la renta petrolera y de la plusvalía generada por los trabajadores. También, tendrán un Comisario designado por el Ejecutivo que representará sus intereses y los dotará de información veraz, suficiente y oportuna (artículo 34), lo que permitirá a los tenedores de bonos tener información privilegiada e incidir en el manejo de la paraestatal. Los bonos, adicionalmente, pretenden vender a la sociedad la mentalidad del “capitalismo del pueblo”, una forma de cooptación y corrupción del tejido social con la finalidad de ganar voluntades a favor de la privatización, el mercado y las ganancias individuales.<sup>665</sup>

De acuerdo con los tiempos y las reglas del capitalismo global, Pemex acepta que en el caso de actos jurídicos de carácter internacional se aplique el “derecho extranjero, la jurisdicción de tribunales extranjeros en asuntos mercantiles” (artículo 72). Es, en efecto, la cesión y subordinación de segmentos relevantes de la soberanía estatal y nacional a los poderes y tribunales internacionales del capital. Es la aceptación de que la valorización global del capital se realice sin trabas jurídicas nacionales y la admisión de una desregulación mundial mediante el establecimiento de tribunales internacionales con jurisdicción propia sobre los mercados y capitales nacionales.

En el ámbito de la dirección de la empresa, el Consejo de Administración de Pemex se integra por seis representantes del Estado, cuatro consejeros profesionales designados por el Ejecutivo Federal y cinco representantes del sindicato petrolero (artículo 8). Se trata, evidentemente, de un Consejo de Administración subordinado al

---

<sup>665</sup> Como vimos en el capítulo II, Margaret Thatcher fue partidaria del “capitalismo del pueblo” con la finalidad de que la población al volverse accionista se convierta en partidaria del lucro y las privatizaciones. En efecto, los bonos ciudadanos son un refrito de la propuesta inglesa del “goteo del espíritu de empresa”.

Ejecutivo, que se desempeñará como el operador de la nueva etapa privatizadora y en el que se admite al sindicato como una concesión a los priístas.

Los gobiernos panistas continuaron con las iniciativas privatizadoras. Ciertamente, a su arribo al poder ya no quedaba mucho que privatizar, pues los priístas se les adelantaron: algunas carreteras, una línea aérea, concesiones mineras y de distribución de gas, cierto porcentaje de una aseguradora, pocas empresas, generación de electricidad. Los aportes más relevantes de los blanquiazules son, sin duda, los CSM y la Ley de Pemex. Instalados en el poder Ejecutivo los panistas han mostrado ser consecuentes con sus aspiraciones de dismantelar Pemex, reducir la intervención productiva estatal y permitir la participación creciente de las trasnacionales. Estas aspiraciones no son exclusivas de ese partido, sino que las comparten con distintas fracciones de la élite política.

## **4.11. PRIVATIZAR LA ECONOMÍA**

### **4.11.1. DESESTATIZAR LA ECONOMÍA**

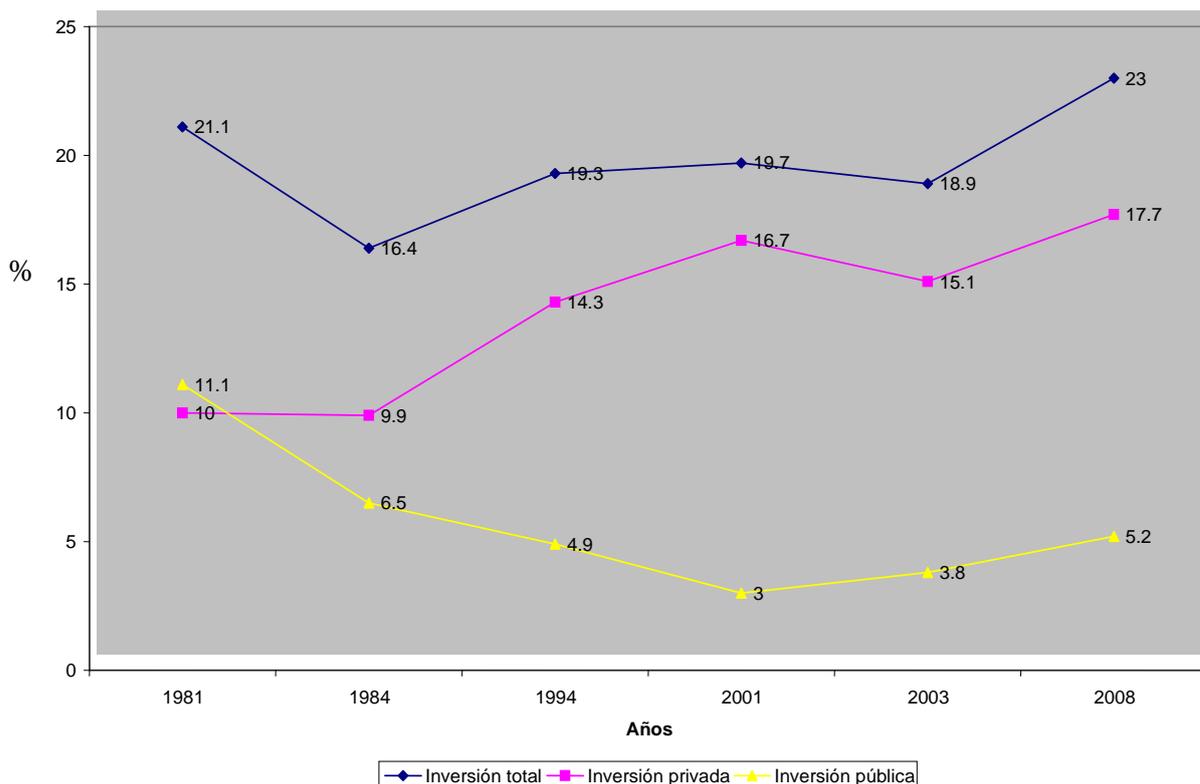
La denominada economía mixta tiene un límite: la inversión pública no puede desplazar a la inversión privada en la dinámica de acumulación, o no lo puede hacer más allá de lo que el ciclo económico, la realidad política y la guerra lo aconsejen. En nuestro país, la creciente importancia de la inversión pública sobre la privada alcanzó su cenit en el bienio de 1980-1981. A partir de entonces, los objetivos de controlar la inflación y el déficit público obligaron a los gobiernos neoliberales a reducir la participación pública en la dinámica de acumulación.

Un indicador relevante del peso de las inversiones pública y privada es su participación porcentual en el PIB. En efecto, la disminución de la participación estatal en la dinámica de acumulación del capitalismo mexicano se confirma en los siguientes datos: la inversión privada aumentó su participación porcentual en el PIB pasando de 10% en 1981 a 17.7% en 2008 (véase gráfica IV.8), aunque siguiendo el ritmo del ciclo económico tuvo decrementos relevantes en 1983, 1995 y 2009; en cambio, la inversión pública experimentó una caída tendencial: su intervención se redujo significativamente al pasar de 11.1% en 1981 a 3% en 2001; a partir de este año mostró una leve recuperación alcanzando 5.2% en 2008. Lo anterior, es expresión de la venta de las

empresas públicas y de la disminución de la intervención pública con la finalidad de controlar la inflación. Es decir, el indicador confirma la desestatización del proceso de acumulación generado por la privatización de empresas paraestatales y por el menor gasto público.

**Gráfica IV.8**

**Inversión por ciento del PIB, 1981-2008**



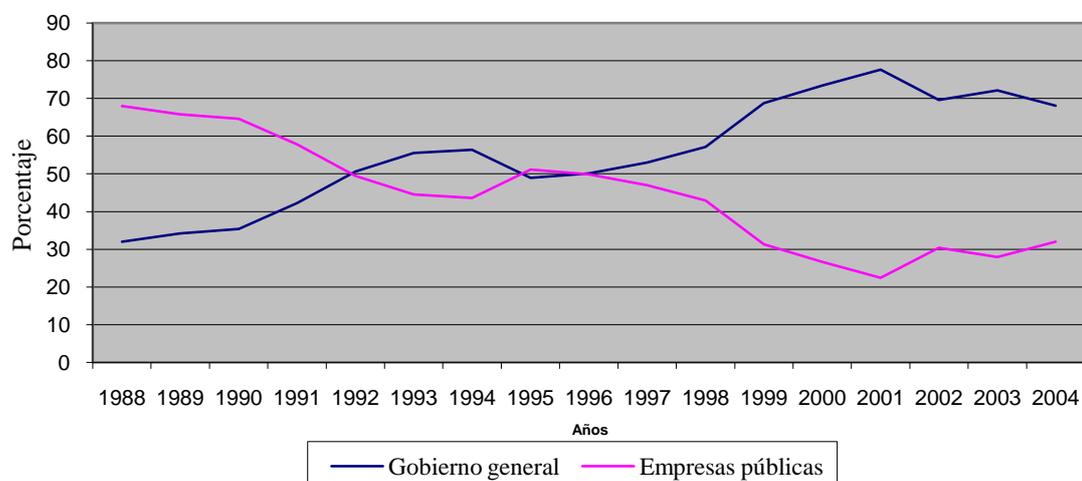
Fuente: Banco de México, *Informe anual*, 1985, 2001, 2008; Valenzuela, *op. cit.*

\* Los años 1981-2001 son a precios de 1993; los años 2003-2008 son a precios de 2003.

La desincorporación de entidades paraestatales y el decremento de la inversión gubernamental modificaron la composición del PIB del sector público. Como se observa en la gráfica IV.9, la participación porcentual del valor bruto de la producción del sector público se invirtió: en 1988, 68% del PIB público lo representaban las empresas públicas; en cambio, en 2004 su participación decreció a 32%. Por su parte, el gobierno general pasó de 32% a 68%, respectivamente. Lo anterior, como se comprende, es expresión de la desincorporación de cientos empresas públicas.

### Gráfica IV.9

#### Producto interno bruto del sector público, 1988-2004 (A precios básicos)



Fuente: INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores macroeconómicos del sector público 1988-2000 y 1994-2004.*

Ahora bien, la producción de las empresas públicas también modificó su composición. De acuerdo con los datos del cuadro IV.8, la industria manufacturera pasó de 15.0% a 2.1% entre 1988 y 2001; transporte y comunicaciones decreció de 15.2% a 7.1% respectivamente; los servicios financieros mermaron su participación de 17.4% a -0.5% en el mismo periodo. Estos sectores disminuyeron significativamente su participación porcentual en las empresas públicas. En contrapartida, el sector electricidad, gas y agua pasó de 10.8% a 35.1% entre 1988 y 2001; igualmente, la industria petrolera creció de 36.3% a 48.6% respectivamente. Estos dos sectores públicos contribuyeron con 83.7% de la producción de las empresas públicas en 2001; en consecuencia, no es casual el empeño panista por privatizarlos.

### Cuadro IV.8

#### Producción de las empresas públicas por actividad económica, 1988-2001 Participación porcentual

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Empresas Públicas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Agropecuario silvicultura y Pesca	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4
Minería	2.2	2.0	1.9	1.8	1.0	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2
Industria manufacturera	15.0	12.0	10.0	9.9	6.1	2.9	2.1	2.2	2.6	2.6	2.5	1.6	1.4	2.1

Electricidad, agua y gas	10.8	12.5	12.9	16.7	22.1	23.8	23.1	17.9	19.8	22.5	23.7	28.9	31.3	35.1
Comercio, restaurantes y hoteles	2.6	2.5	1.9	2.1	2.1	1.9	1.7	1.5	1.3	1.3	1.3	1.2	1.1	1.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15.2	16.5	16.4	10.8	13.5	13.9	13.0	9.7	10.3	11.3	8.7	7.6	6.5	7.1
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	17.4	20.6	22.1	23.5	11.5	11.3	14.6	28.4	20.6	13.8	18.9	12.8	6.8	-0.5
Servicios comunales, sociales y personales	1.1	1.4	1.3	1.7	2.3	4.3	5.5	4.5	4.8	6.0	5.2	5.2	5.5	5.9
Industria petrolera	35.3	32.1	32.9	33.1	40.8	41.3	39.2	35.2	40.0	41.8	39.0	42.1	46.8	48.6

Fuente: INEGI. *Sistema de..., op. cit.*

La desestatización de la acumulación de capital por la vía del despojo significó la conversión del capital estatal en espacio de valorización en beneficio de la oligarquía mexicana y las compañías transnacionales, trastocando las relaciones entre Estado-nación y capital establecidas en la Constitución de 1917. En México, el capital estatal es una forma históricamente determinada que puede adoptar la nación. En diversos momentos históricos del país, la nación adquiere su forma más desarrollada bajo la figura de capital público que se integra al capitalista total ideal, como denominó Engels al Estado. En tal sentido, se han articulado Estado, capital y nación para mejor enfrentar a sus enemigos históricos (la Iglesia y la voracidad de los imperios francés y estadounidense) y desarrollar favorablemente la dinámica de acumulación. En efecto, la nacionalización de los bienes del clero, durante la Guerra de Tres Años, o la nacionalización del petróleo — para mencionar dos casos emblemáticos— se llevaron a cabo desde el poder del Estado con el propósito de impulsar el desarrollo capitalista. A partir de la Constitución de 1917 y del cardenismo, una de las formas que adoptó la nación para desarrollarse fue la de capital estatal. En ese sentido, la propiedad de la nación adquiere en parte la forma de empresas públicas que funcionan como capital estatal. Adicionalmente, adquiere también la forma de bienes públicos (playas, bosques, aguas, etcétera) que se utilizan para la reproducción social general.

La acumulación por despojo que ocurre en el contexto del dominio regional/global del imperio estadounidense cambió la anterior situación. El capital estatal y los bienes públicos al privatizarse debilitan el Estado-nación, que pierde parte de su poder político, económico y territorial frente al capital privado, los organismos financieros internacionales y el imperio de las barras y las estrellas.

#### 4.11.2. LOS SUJETOS DE LA ACUMULACIÓN

De acuerdo con el indicador de la inversión bruta fija, la inversión pública representó 49.4% del total y la inversión privada 50.6% entre 1977 y 1978. En el bienio siguiente, la anterior situación se modificó: la inversión pública ascendió a 56.4% y la inversión privada decreció a 43.6%. Ahora bien, al desagregar la composición de la inversión bruta fija total durante el periodo de 1980 y 1981 se obtiene el resultado siguiente: la inversión pública representó 55%, la inversión privada nacional 30% y la inversión privada extranjera 15%.<sup>666</sup>

La privatización modificó sustancialmente el papel de los sujetos de la acumulación capitalista mexicana. El parámetro que nos muestra este hecho económico es la evolución que la inversión estatal, privada nacional y privada extranjera tuvieron en las 500 empresas más importantes del país.<sup>667</sup>

Líneas arriba señalamos que la privatización favoreció al sector oligárquico de la burguesía nacional, pues le permitió adquirir cientos de empresas públicas entre ellas algunas de las más importantes del país. Lo anterior, provocó que el *eje patrimonial de la acumulación* pasara del Estado a la iniciativa privada nacional. Este hecho económico se expresó en el dominio de la burguesía nacional en el origen del capital social de las 500 compañías más importantes. Este indicador nos muestra dos momentos del proceso: en una primera etapa, el capital privado nacional aumentó su participación de 40.3% a 69.6% entre 1987 y 1995 (véase cuadro IV.9); en contrapartida, el capital estatal disminuyó su intervención de 24.2% a 16.4% en el mismo periodo. Estos datos expresan el fortalecimiento patrimonial de la burguesía mexicana, resultado al que contribuyeron significativamente las privatizaciones de primera y segunda generación de las compañías públicas que, en contraste, debilitaron su participación entre las grandes corporaciones. El capital extranjero, por su parte, decreció de 35.5% a 14%.

---

<sup>666</sup> Valenzuela, *op. cit.*, pp. 55-56.

<sup>667</sup> La muestra de las 500 compañías más relevantes concentró aproximadamente 50% de los activos y 23% de las ventas totales de la economía en 1983. Igualmente, tuvo ventas por más de la mitad del PIB en 2001. En 2008, sus ventas totales representaron 73% del PIB nacional. En suma, la lista de las 500 ofrece datos de las empresas integrantes de los grupos industriales, comerciales y financieros más importantes y dinámicos del país. Es decir, proporciona el pulso económico de los grupos económicos que son la locomotora de la dinámica de acumulación. Consúltase *Expansión*, núm. 397, 15 de agosto de 1984; núm. 845, 24 de julio de 2002; núm. 1018, 22 de junio de 2009.

Esta última tendencia consolidó el desplazamiento de la inversión extranjera por la privada nacional experimentada entre 1979 y 1988, como demostró Jorge Basave.<sup>668</sup>

En una segunda fase, el capital nacional decreció de 69.6% a 62.3% entre 1995 y 2008. El capital estatal, por su parte, redujo levemente su participación de 16.4% a 15.3%. En contrapartida, el capital extranjero pasó de 14% a 22.3%. Esta última situación, expresa la creciente presencia del capital foráneo en la vida económica a partir de la crisis de 1995 que le permitió adquirir diversas empresas en quiebra, sobre todo financieras. A pesar de esta recuperación, la presencia del capital trasnacional no logró alcanzar los niveles de la década de los setenta, en parte por la migración de la inversión extranjera a mercados más atractivos (Brasil, China, etcétera) y por el cambio de estrategia en la producción global de las trasnacionales.

**Cuadro IV.9**  
**Origen del capital social de las 500, 1987-2008**  
Participación en el total (%)

Año	Capital privado Nacional	Capital privado Extranjero	Capital estatal	Mixto con	
				Nacional*	Mayoría Extranjera*
1987	40.3	35.5	24.2	-	
1988	57.3	13.4	29.3	-	
1989	52.4	13.3	33.5		
1991	65.1	10.8	24.1		
1992	66.5	9.1	24.4	21.0	3.5
1993	70.1	10.0	19.9	15.0	3.7
1994	68.8	11.1	20.1	15.8	4.5
1995	69.6	14.0	16.4	15.0	6.6
1996	84.6	14.4	1.0	9.2	4.7
1997	77.5	20.4	2.1	12.1	2.2
1998*	65.5	17.7		16.0	0.6
1999*	65.5	17.7		16.0	0.6
2001*	65.1	28.9		4.6	1.3
2002*	64.8	28.9		4.6	1.6

<sup>668</sup> De acuerdo con este autor, de nueve grupos empresariales con participación mayoritaria de capital externo (51%) siete mantuvieron ese control extranjero y en dos disminuyó significativamente la inversión foránea. En los tres grupos de baja participación de capital externo (25%) no hubo variación. Finalmente, en los 23 grupos con alta participación de capital externo (entre 25% y 49%) nueve pasaron a ser total o parcialmente controlados por inversionistas nacionales: “Esto quiere decir que en 39% de los grupos en los que el capital privado nacional contaba con mayoría terminó por comprar la participación de sus socios extranjeros.” Entre los grupos que desplazaron totalmente al capital externo entre 1979 y 1988 estuvieron: Aluminio, Cifra, Camesa, Nacobre, Negromex, Prolar, Sanborns, T. F. de México, Indetel. En cambio, en Condumex el capital extranjero pasó de 37% a 17% entre 1984 y 1988; en Purina decreció de 100% a 52.8% entre 1977 y 1988. Véase Basave, *Los grupos...*, op. cit., pp. 192-193.

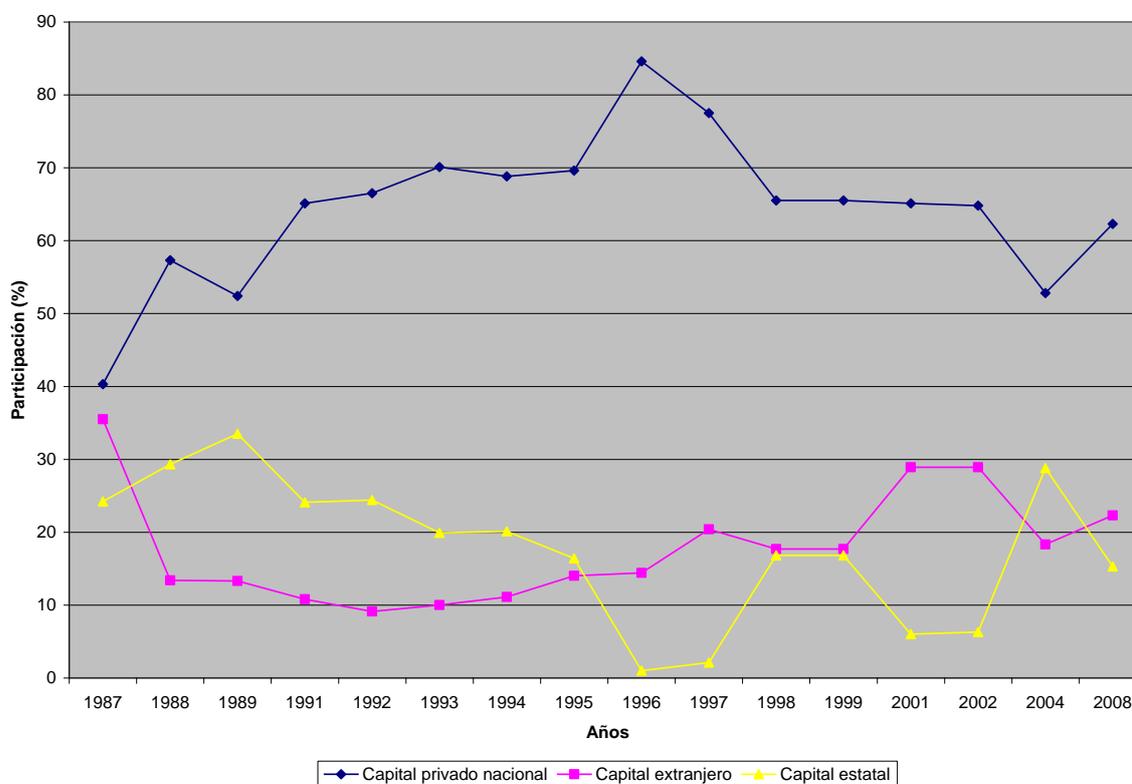
2004	52.8	18.3	28.8		
2008	62.3	22.3	15.3		

Fuente: *Expansión*, 1988-1998, 2005 y 2009.

\* *Expansión* digitalizada, en Pozas, *op. cit.*, p. 85.

En conjunto, la *tendencia* del proceso es que la iniciativa privada nacional aumentó significativamente su participación en el capital social de las 500, pasó de 40.3% a 62.3% entre 1987 y 2008 (gráfica IV.10). El capital extranjero creció de 13.4% a 22.3% en las últimas dos décadas, ganó terreno pero no obtuvo una posición dominante en el origen patrimonial del conjunto de la muestra. Finalmente, el capital estatal decreció de 24.2% a 15.3%, reflejando su desplazamiento de la dinámica económica. Efectivamente, el adelgazamiento de la intervención productiva pública llevó a una menor participación entre las 500, pues los otrora grandes corporativos estatales están en manos de particulares, y a que dos compañías (Pemex y CFE) tengan la mayor participación en el universo de entidades públicas que aún logran figurar entre las empresas más importantes del país.

**Gráfica IV.10**  
**Origen del capital social de las 500, 1987-2008**



Fuente: *Expansión*, 1988-1998, 2005 y 2009.

\* *Expansión* digitalizada, en Pozas, *op. cit.*, p. 85.

El indicador de la composición del capital social de las 500 empresas más importantes muestra algunos datos sobresalientes: el capital 100% privado nacional aumentó su intervención de 23.5% a 39.1% entre 1987 y 1997 (cuadro IV.10); en cambio, el capital 100% extranjero disminuyó su participación de 27.5% a 7.8% en el mismo periodo; el capital 100% estatal, por su parte, pasó de 23% a 10.4% entre 1991 y 1997. Respecto a la asociación entre el capital privado y el capital estatal se registró una caída de 29.6% a 1.2%; finalmente, el vínculo entre el capital privado nacional y el capital extranjero transitó de 16.4% a 19.5%. Estos datos reflejan el fortalecimiento del capital privado nacional en la composición del capital social de las 500, así como la pérdida de importancia de la asociación de la burguesía nacional con el Estado y la creciente relevancia de su integración con el capital multinacional. El capital nacional, fortalecido con las privatizaciones, no encontró más interés en vincularse con el Estado y buscó asociarse con las trasnacionales para colocarse en mejores condiciones competitivas en esa fase de la globalización. Esta búsqueda fue correspondida por el capital trasnacional que en esta etapa estableció alianzas estratégicas con firmas nacionales, “en lugar de buscar la maximización de su propiedad en el país huésped”.<sup>669</sup>

Ahora bien, esta integración se modificó al sobrevenir un proceso de disociación entre las multinacionales y el capital local. En efecto, las compañías nacionales que tenían un socio extranjero pasaron de 21% a 4.6% en la década de 1992 a 2002 (véase cuadro IV.9). Lo anterior, “no necesariamente significa que las nacionales estén cediendo a sus socios la propiedad de sus empresas, ya que la participación de las nacionales en la lista se mantiene relativamente estable”,<sup>670</sup> pues pasó de 66.5% a 64.8% en el mismo periodo. Según Pozas, las causas de este cambio son las crisis económicas y el desplome de las exportaciones hacia Estados Unidos que volvieron menos atractivas y poco rentables las asociaciones. Como resultado de esas coyunturas, decreció la asociación de 15% en 1995 a 9.2% en 1996, recuperándose en los años siguientes pero volviendo a caer a 4.6% en 2001, año que experimentó una desaceleración económica mundial. Adicionalmente, la disociación entre empresas nacionales y foráneas se originó en un cambio estructural internacional: en los noventa, las trasnacionales desplegaron la estrategia de “descentralización de sus empresas” originando el “conocido fenómeno de fragmentación de la producción a lo largo de las

---

<sup>669</sup> Pozas, *op. cit.*, p. 84

<sup>670</sup> *Ídem.*

cadena productivas”.<sup>671</sup> Esta situación generó la subcontratación que permitió distribuir los riesgos y los costos. Este esquema, que fue muy útil y rentable a las transnacionales, fue desplazado por la propia dinámica de la competencia global a la vuelta del siglo. Las transnacionales optaron por retornar a la estrategia de especialización vertical, “especialmente en las empresas que elaboraran productos complejos de alto valor agregado o donde las especificaciones de los componentes requieren de un estricto monitoreo del proveedor”.<sup>672</sup> El giro en la estrategia multinacional, tiene como consecuencia que el “sector productivo del país se mueve en sentido contrario a su integración a las cadenas de valor [internacionales], y que la crisis y la inestabilidad económica tienden a desvincular al país de las cadenas productivas globales”.<sup>673</sup>

**Cuadro IV.10**  
**Composición del capital social de las 500, 1987-1997**

Año/participación En el total (%)	1987	1988	1989	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Capital 100% Privado nacional	23.5	35.3	31.1	33.8	30.4	29.1	23.7	30.9	40.9	*39.1
Capital 100% Extranjero	27.5	7.7	9.2	6.3	4.4	5.8	7.2	5.7	5.4	**7.8
Capital 100% Estatal	1.9	5.5	3.4	23.0	23.6	23.9	20	15.4	0.0	10.4
Capital privado-estatal	29.6	24.4	44.3	0.7	1.1	1.2	0.1	1.8	0.7	1.2
Capital privado-multinacional	16.4	18.6	9.7	11.7	22.6	24.1	29.2	45.5	29.5	***19.5
Capital estatal-multinacional	0.9	0.6	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2
Capital privado-estatal-multinacional	0.2	7.8	1.3	0.5	1.0	0.6	0.3	0.4	0.2	****0.9
100% en BMV										1.1
No disponible		0.1	0.8	23.9	16.8	15.2	19.5	0.2	23	19.8
Capital social Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

\* Resultado de sumar: Privado: 31.4% y Privado/BMV: 7.7%.

\*\* Resultado de sumar: Extranjero: 0.5% y Extranjero/BMV: 7.3%.

\*\*\* Resultado de sumar: Privado/extranjero: 13.4% y Privado/extranjero/BMV: 6.1%.

\*\*\*\* Resultado de sumar: Privado/estatal/extranjero: 0.8% y Privado/estatal/extranjero/BMV: 0.1%.

Fuente: *Expansión*, 1988-1998.

<sup>671</sup> *Ibid.*, p. 85.

<sup>672</sup> *Ibid.*, p. 86.

<sup>673</sup> *Ibid.*, p. 87. El cambio de la estrategia de las multinacionales explica en parte, como anotamos anteriormente, la quiebra de Dina y el creciente desplazamiento de la industria nacional de los sectores de autopartes y electrodomésticos por compañías extranjeras.

La venta de cientos de empresas públicas fue una poderosa palanca de centralización de capital que modificó las relaciones sociales de propiedad y de producción: el sujeto patrimonial de la acumulación capitalista pasó de la inversión estatal a la inversión privada nacional. La privatización fortaleció e hizo surgir grandes y potentes corporaciones privadas nacionales que revirtieron el proceso de estatización de la acumulación. A pesar de ello, y como producto del modelo secundario exportador, el capital nacional se concentró en rubros económicos de mediano o mínimo valor agregado. En contrapartida, las transnacionales siguieron dominando los sectores dinámicos y de mayor valor agregado (automotriz, electrónica, banca, farmacéutica), aunque su peso en la propiedad del capital sea menor. En este terreno, el modelo secundario exportador reforzó la tendencia del modelo de sustitución de importaciones.

En efecto, como consecuencia de las reformas estructurales, entre ellas la privatización, la burguesía nacional oligárquica obtuvo un control y una propiedad crecientes del capital social, permitiéndole una función más activa e influyente en la acumulación de capital. Es más: en ninguna etapa anterior del siglo pasado había logrado acopiar tanto poder económico. En la década de los sesenta, el capital privado nacional proporcionó 20% del capital de las 400 mayores empresas, mientras el sector público intervino con 25% y el capital extranjero con 55%.<sup>674</sup> Al concluir la primera generación de las reformas neoliberales, en 1987, el capital privado nacional representó 40.3% del capital de las 500 mayores compañías, el capital estatal 24.2% y el capital extranjero 35.5% (gráfica IV.9). A fines de siglo, el capital privado nacional representó 65.5% del origen del capital de las 500, el capital estatal 16.7%, y el capital privado extranjero 17.7%. Esta tendencia se mantuvo, en lo fundamental, a la vuelta del siglo XXI. En efecto, el capital privado nacional participó con 62.3% del capital de las 500, el capital estatal con 15.3% y el capital extranjero con 22.3% en 2008. Estos datos comprueban que la burguesía nacional oligárquica fue la beneficiaria del cambio estructural y de la política económica neoliberal. En este sentido, el Estado, y particularmente los gobiernos neoliberales, respondieron a los intereses históricos de la clase burguesa dominante. El poder económico de la inversión productiva estatal desapareció, pero reencarnó, fundamentalmente, en las corporaciones empresariales mexicanas. El corazón productivo estatal fue sacrificado al gran dios del capital privado nacional para darle fuerza en la lucha nocturna de la globalización.

---

<sup>674</sup> Ceceña Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*, UNAM, 1994, México, p. 99.

Pero, en la etapa de globalización del capital, ¿no es paradójico o contradictorio que un Estado nacional fortalezca a su burguesía local, específicamente a sus grandes corporaciones? ¿Por qué el Estado y el capital nacional, específicamente las grandes corporaciones, no subordinaron desde un inicio la propiedad y el control del proceso de acumulación al capital trasnacional? Desde mi punto de vista, el Estado privatizó las empresas públicas con la finalidad de fortalecer a la burguesía nacional oligárquica como eje de la acumulación porque respondía a los intereses históricos de esa clase dirigente. En este sentido, la política económica dominante —y como parte de ella la privatización— es la de la clase dominante y, específicamente, la de su sector oligárquico. Asimismo, las crisis económicas crearon condiciones favorables para que la oligarquía aprovechara la subasta de bienes públicos de un Estado en quiebra y ahogado por el gasto público deficitario, la deuda y la inflación galopante. Con ello, la oligarquía, siguiendo gustosamente las recomendaciones de la política neoliberal de los organismos financieros internacionales, colaboró con el desmantelamiento del Estado-nación y con la pérdida de soberanía nacional sobre territorio y recursos estratégicos para el futuro del país, como en los casos de ferrocarriles, petróleo, comunicación satelital, aeropuertos y puertos. En suma, el fortalecimiento de la propiedad y el control de la oligarquía sobre la dinámica de acumulación se tradujeron en el desmantelamiento creciente del Estado-nación que es, como se sabe, una de las condiciones para el ejercicio del nuevo poder imperial. Ahora bien, este proceso se llevó a cabo porque el Estado, paradójicamente, atendió a los intereses de la clase dirigente que tenía como necesidad histórica la apropiación de empresas públicas para salir de la fase depresiva del ciclo económico, aumentar su competitividad en la nueva etapa de mundialización y asociarse subordinadamente a las cadenas productivas de las multinacionales.

Ahora bien, de acuerdo con los datos arriba citados, la presencia del capital extranjero ha tenido el siguiente desempeño: en una primera etapa, decreció de 35.5% a 14% entre 1987 y 1995; posteriormente, como efecto de la crisis de 1995, aumentó su participación de 14.4% a 28.9% entre 1996 y 2001.<sup>675</sup> Finalmente, su intervención disminuyó a 22.3% en 2008 como expresión de la desaceleración y la crisis económica mundiales. No obstante, el capital foráneo mantiene el dominio de las áreas económicas

---

<sup>675</sup> En efecto, la crisis de 1995 incentivo al capital extranjero a realizar un “proceso de compras baratas [...], sobre todo en el sistema financiero.” Consúltense “Las 500 empresas más importantes de México”, *Expansión*, núm. 905, 23 de junio de 2004, p. 184.

más dinámicas, que generan mayor valor agregado y que tienen vínculos más estrechos con el mercado global.

Un indicador que nos permite analizar la creciente influencia del capital multinacional es el desempeño de la Inversión Extranjera Directa (IED). Como se sabe, la IED es una pieza clave en la denominada reforma estructural de la economía y en la política económica neoliberal, pues se le considera un elemento decisivo del financiamiento del crecimiento económico, de la modernización de la planta productiva —por la denominada tecnología dura y blanda que proporciona—, y porque orienta la actividad económica a la exportación. La creciente presencia de capital externo está asociada con las modificaciones legales que ocurrieron en el contexto de las negociaciones y firma del TLCAN (la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y su reglamento respectivo expedido en 1998), que permitieron mayor participación de los inversionistas en la propiedad de las compañías, la eliminación de los requisitos de desempeño y el establecimiento del principio de “trato nacional” entre los socios.

Entre 1994 y 2000, la IED pasó de 5 000 mdd a un promedio de 11 000 mdd anuales; en los nueve años siguientes aumentó a 21 682 mdd anuales. México es, junto a Brasil, el receptor neto de IED más importante de Latinoamérica, lo que está vinculado al hecho de ser vecino del mercado más grande del mundo y a la ventaja laboral de tener los salarios reales por hora más bajos de América Latina.<sup>676</sup> No obstante, las corrientes de IED en la región decrecieron en 3%, a 50 000 mdd, entre 1999 y 2003.<sup>677</sup> La disminución fue particularmente significativa en Brasil y México, donde el comportamiento negativo fue relativamente paliado con la venta de Banamex. A este resultado contribuyó el menor ritmo de las privatizaciones, la lenta recuperación económica de la Unión Europea, principal fuente de IED para la región después de Estados Unidos, y la caída de la industria maquiladora. Ahora bien, en Norteamérica, México es el socio del TLCAN que menos IED recibe. En efecto, Estados Unidos obtuvo 38%, Canadá 37% y México 24.8% de la IED intraregional entre 1994 y 2000.<sup>678</sup> En este

---

<sup>676</sup> En México, el salario en dólares por hora era de 2.10 en 2001. A la baja le seguían Rusia con un salario de 0.60, India y China con 0.25; en cambio, otros países tenían los siguientes salarios: Chile: 2.20; Canadá: 16.00; Estados Unidos: 17.20; Japón: 23.66; Alemania: 31.88. Dussel Peters, Enrique, *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa*, México, UNAM, 2003, p. 93.

<sup>677</sup> UNCTAD, *Informe sobre la inversión en el mundo 2004: El giro hacia los servicios*, p. 12, en <http://www.unctad.org>

<sup>678</sup> Borja Tamayo, Arturo, “El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario”, en Arturo Borja, Judith Mariscal y Miguel Ángel Valderde, (coords.), *Para evaluar al TLCAN*, México, Miguel Ángel Porrúa, Tecnológico de Monterrey, 2001, p. 293.

periodo, la IED de los tres países que integran el TLCAN se triplicó y aumentó significativamente el comercio intrarregional.

En nuestro país, la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la IED pasó de 8.7% a 18.3% entre los periodos 1980-1987 y 1989-1993, respectivamente. Este incremento estuvo asociado a las privatizaciones de telecomunicaciones y de la banca. En la siguiente etapa de 1994-2001, la TCPA fue de 12.3%.<sup>679</sup> Sectorialmente tuvo el siguiente desempeño: el sector manufacturero representó 51%, servicios financieros 24%, comercio 10%, transporte y comunicaciones 10%, otros servicios 9%, resto 2%. El crecimiento de los servicios financieros reflejó la adquisición de bancos y compañías aseguradoras llevada a cabo por el capital externo, así como el sector transporte y comunicaciones expresó la realización de nuevas inversiones en el sector de telecomunicaciones. Ahora bien, la IED por región de origen tuvo la distribución siguiente: Norteamérica 67.57%, Unión Europea 21.60%, resto del mundo 10.38%. Tomando en cuenta el país de origen el comportamiento es: Estados Unidos 63.18%, Holanda 10.53%, España 4.53%, Reino Unido 3.54%, Japón 3.39%, Alemania 2.85% e India 1.96%.<sup>680</sup>

La IED desempeñó una función importante en la dinámica de modernización y cambio estructural de la economía. No obstante, el crecimiento de la IED total fue menor al esperado, “ya que la IED total para 1994-2000 registró una tasa de crecimiento promedio anual de -0.4% y sólo se recuperó en 2001. Como resultado, la IED per cápita en México para 1994-2000 disminuyó de 161 dólares por habitante en 1994 a 132 en 2000, reflejando uno de los peores desempeños de un universo de 160 países.”<sup>681</sup>

Los efectos macroeconómicos de la IED son relevantes y se pueden medir por su participación en el PIB y en la formación bruta de capital fijo (FBCF). En los noventa, estos indicadores tuvieron una tendencia al alza: “en promedio los coeficientes de la IED/PIB y la IED/FBCF fueron durante 1990-2001 de 2.34 y 12.27% respectivamente y con importantes variaciones durante el periodo.”<sup>682</sup>

Ahora bien, a pesar del importante desempeño anterior, la IED no provocó que la inversión interna bajara mediante el “efecto exclusión”, entre 1994-2000. Según Dussel: “Mediante diagramas de dispersión no se encontró evidencia de que la IED genere efectos de sustitución (desplazamiento) sobre la inversión privada interna. Ello se

---

<sup>679</sup> Dussel, *op. cit.*, p. 65.

<sup>680</sup> *Ídem.*

<sup>681</sup> *Ibid.*, p. 84.

<sup>682</sup> *Ibid.*, p. 83.

comprueba al observar que existe una evolución en paralelo de ambas variables y quizá, incluso de complementariedad.”<sup>683</sup> Si bien existe esta correlación positiva de la inversión privada con los flujos de IED, en algunos años, según los resultados empíricos, “la inversión nacional es desplazada por la extranjera y en otros fomentada. Esta evidencia sugiere la posibilidad de un efecto neutral de la IED sobre la inversión nacional.”<sup>684</sup> En suma, entre 1994-2000 no se puede hablar de un “efecto exclusión” de la inversión interna nacional por la inversión extranjera. Esta tendencia, como vimos, se mantiene en el nuevo siglo pues el capital foráneo representó 22.3% del capital de las 500 compañías más importantes en 2008. Asimismo, la crisis mundial provocó que la inversión extranjera no ampliara significativamente su capacidad y sus zonas de inversión.

En suma, gracias a las reformas estructurales el capital nacional logró convertirse en el eje patrimonial de la acumulación pero no obtuvo la hegemonía de la dinámica de acumulación, que está en manos del capital trasnacional ubicado en áreas estratégicas, dinámicas y de mayor valor agregado. El modelo secundario exportador mantuvo a nuestro país en una situación de dependencia y subordinación hacia las compañías trasnacionales. Lo anterior, es un resultado estructural de la mínima inversión en investigación y desarrollo (México realiza una inversión 30 veces menor a la que llevan a cabo los países de economías líderes) y de su dependencia tecnológica (de las 52 862 patentes registradas en el país entre 1990 y 2000, menos del 6% correspondieron a mexicanos).<sup>685</sup>

#### 4.11.3. CENTRALIZAR EL PODER ECONÓMICO

Como indiqué líneas arriba, la participación de la burguesía nacional en el origen del capital social de las 500 compañías más importantes pasó de 40.3% a 62.3% entre 1987 y 2008. Este hecho refleja una elevada centralización del poder económico en la oligarquía empresarial mexicana. En efecto, un grupo pequeño de 100 capitalistas tenían firmas con un valor de capitalización de mercado equivalente al 39% del PIB, activos

---

<sup>683</sup> *Ibid.*, p. 129.

<sup>684</sup> *Ibid.*, p. 280.

<sup>685</sup> En 2003, las economías desarrolladas invertían en investigación aproximadamente 72 mil millones de dólares; México, en contraste, invirtió 2 300 millones de dólares (cifra que incluye el gasto de las trasnacionales en este rubro). Pozas, *op. cit.*, pp. 98-100.

totales iguales a 59% del PIB y empleaban a más de 700 mil personas en 1999.<sup>686</sup> La centralización es mayor si consideramos que, según la BMV, sólo 10 empresas tenían un valor de mercado de 2.8 billones de pesos, equivalente al 35.3% del PIB en 2006.<sup>687</sup> En la Bolsa había 125 empresas mexicanas listadas en 2007. A pesar de ser un universo empresarial pequeño, el valor de capitalización como porcentaje del PIB fue cercano al 50%, de este valor 40% correspondió a Grupo Carso y más de 70% a los cinco grupos más importantes.<sup>688</sup> En consecuencia, el poder económico y político de este selecto grupo es considerable y es la locomotora de la acumulación.

La desincorporación de empresas paraestatales generó o consolidó a los grupos empresariales. En efecto, la venta de empresas públicas fue una privatización de una parte importante del poder económico que alguna vez el Estado tuvo en sus manos. Este proceso favoreció la reestructuración, centralización y concentración del capital de los dueños de las corporaciones. Asimismo, la oligarquía centralizó el control de asociaciones de grandes capitalistas y de sociedades productivas y financieras, así como los flujos de capital dinerario externo y las alianzas con las multinacionales, cuando a éstas los vínculos les fueron rentables.

Ahora bien, la integración de grupos empresariales, como forma de organización del gran capital, experimentó transformaciones significativas en el último cuarto de siglo. Los cambios de propiedad y de control accionario vinculados con la privatización de cientos de empresas paraestatales, las nuevas modalidades de flujos de capital correspondientes a la época de globalización financiera y de la inversión productiva y especulativa, modificaron la organización interna de los grupos económicos, generaron corporaciones poderosas inexistentes hasta 1982 y permitieron condiciones favorables para su incorporación a la globalización.

De acuerdo con la revista *Expansión*, la muestra de las 500 empresas más importantes incluía 39 grupos en 1979; un bienio después, 120 grupos aglutinaban a más de 1 600 empresas. A la vuelta de una década, 104 grupos eran el eje de la acumulación capitalista nacional. Estos conglomerados realizaron 56% de las ventas, poseían 61% de los activos totales y generaron 53.7% del empleo. Los activos totales tuvieron como principal fuente de financiamiento la inversión de los accionistas; en

---

<sup>686</sup> “Los 100 empresarios más importantes de México”, *Expansión*, núm. 791, 24 de mayo de 2000.

<sup>687</sup> *La Jornada*, 15 de mayo de 2006.

<sup>688</sup> Pérez Cano, Luis, “¿Por qué no hay más empresas en la Bolsa”, en *Expansión*, núm. 993, 23 de junio de 2008, pp. 311-312.

contrapartida, los acreedores financiaron 39.4% de los activos.<sup>689</sup> El capital extranjero estaba presente en 45 grupos en 1990, pero sólo en cuatro era mayoritario, en siete participaba con más del 50% y en el resto su intervención era minoritaria. Los inversionistas nacionales tenían el 100% de la propiedad en 72 grupos, que equivalían a 41.7% del capital privado nacional total; el 58.3% restante lo invirtieron asociándose con capital estatal y multinacional.

En el proceso de centralización del capital, según Basave, se pueden distinguir dos periodos fundamentales: en el primero, que se despliega de 1985 a inicios de los noventa, las asociaciones capitalistas tienen por finalidad remontar la caída de la rentabilidad industrial y realizar inversiones predominantemente financieras; en el segundo, que inicia en 1994, se desarrolla una centralización de carácter internacional en la geografía latinoamericana y destacadamente en Estados Unidos. En el primer periodo, el proceso de centralización fue catapultado por la política de Estado de las privatizaciones. En ese tiempo se distinguen, a su vez, dos etapas: en la primera, se articulan varios procesos: los grupos invierten buena parte de sus recursos en el mercado de valores; inicia la integración de nuevos grupos; las privatizaciones impulsan la centralización; los sectores bancario y financiero se centralizan en manos del Estado. La segunda etapa se distingue por el valor y la calidad de las empresas privatizadas que permiten, por ejemplo, la formación de los principales activos de Carso y de los bancos mexicanos. Asimismo, se registra la adquisición de importantes participaciones de capital extranjero.<sup>690</sup>

Ahora bien, en la transformación y consolidación del poder económico de los grupos empresariales fueron fundamentales los procesos de centralización de capital dinero, la concentración de capital a través de inversión productiva, y la centralización patrimonial y las asociaciones estratégicas.

La *centralización patrimonial* permitió la reagrupación y permanencia de la oligarquía, que estuvo determinada por “los tres procesos de privatización: el de las casas de bolsa bancarias en 1983, el de los caps (certificados de aportación patrimonial de las sociedades nacionales de crédito) en 1986, y el de las importantes empresas

---

<sup>689</sup> Según Basave, la fuente fundamental de financiamiento para el crecimiento de las empresas más grandes fueron los recursos provenientes de las mismas compañías, entre un 50% y 60%, y en menor medida el endeudamiento bancario, aproximadamente 32% entre 1990 y 1995. En las empresas chicas ocurrió un fenómeno inverso: el crédito bancario representó entre el 67% y el 80% del financiamiento y los recursos propios entre el 16% y el 33%. Basave, Jorge, “Patrones recientes de financiamiento del crecimiento de los grupos empresariales en México”, en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar>, pp. 5-6.

<sup>690</sup> Basave, Jorge, “Estudio de los grupos económicos en México: orígenes y perspectivas”, en <http://docencia.izt.uam.mx>, p. 103.

paraestatales, entre las que sobresale Telmex, así como los bancos a partir de 1990”.<sup>691</sup> En los dos procesos de los ochenta, los centros de reagrupación fueron las casas de bolsa bancarias y no bancarias; en los noventa “el polo de atracción fue la privatización de la banca, el decreto para la conformación de los grupos y la autorización de nuevos bancos”. Asimismo, la privatización de las casas de bolsa dio origen a un “cambio en la naturaleza de la propiedad, que llevó a un tránsito del capitalismo estrictamente familiar a otro basado más en amplias coaliciones de potentados dispuestos por un centro dominante”.<sup>692</sup>

La *centralización de capital dinero* estuvo —y está— relacionada con el establecimiento de nuevos instrumentos financieros: las casas de bolsa y el mercado de valores se convirtieron en centros neurálgicos de las finanzas nacionales. Las primeras, concentraron la negociación accionaria que les permitió manejar capital ajeno de miles de accionistas, administrando sus títulos de propiedad. El mercado de valores, por su parte, “ha sido el vínculo más dinámico para la canalización de los flujos provenientes del exterior [además de IED y el crédito externo]. Al finalizar 1991 el valor de capitalización del mercado representaba 37% del producto interno bruto. De 1988 a 1992 implicó un crecimiento de seis veces en términos reales, los promedios diarios de volumen accionario se cuadruplicaron y el número de operaciones realizadas creció tres veces”.<sup>693</sup> La colocación de acciones en los mercados accionarios de varios países a través de grupos de capital financiero fue un mecanismo de financiamiento de los grupos empresariales y una forma de articulación con la globalización. Ésta, en efecto, llegó a nuestro país por el mercado accionario, por las finanzas. Grupos como Telmex, Televisa, ICA, Carso, Bancomer, Cifra, colocaron acciones en los mercados internacionales. Los grupos empresariales centralizaron capital dinero controlando los flujos mundiales de crédito privado externo de corto y largo plazo, la inversión en cartera y el comercio por acciones. Con esta finalidad, el gobierno modificó la legislación de los grupos financieros, privatizó bancos y empresas paraestatales y renegoció la deuda externa. Asimismo, retornó la inversión extranjera directa y en cartera, ingresaron enormes flujos de inversión externa en la bolsa de valores y se cotizaron acciones y valores mexicanos en las bolsas estadounidenses. “La conjunción de estos factores —afirma Morera— permitió un proceso nunca antes visto de

---

<sup>691</sup> Morera, *op. cit.*, p. 196.

<sup>692</sup> *Ídem.*

<sup>693</sup> *Ibíd.*, p. 145.

centralización de capital dinerario y posibilitó, a la vez, el inicio de una nueva modalidad de acumulación, basada en la mezcla de inversión financiera y productiva en gran escala y la creación, simultáneamente, de enormes fortunas privadas ampliamente ramificadas dentro y fuera del país”.<sup>694</sup>

La *concentración de capital* mediante la inversión productiva y financiera modificó la estructura de acumulación de los grupos empresariales, permitiéndoles eslabonarse a la globalización. De acuerdo con Morera:

A partir de la privatización, la inversión productiva de estos grandes conglomerados adquirió un dinamismo extraordinario: durante el segundo trienio [1990-1992] del conjunto de la inversión Telmex invirtió 65.46%; Vitro, 15.9%; VISA, 7.4%; Alfa, 7.3%; Carso, 2.7% y Grupo México, 1.2% [...] En comparación con el periodo 1984-1987, la inversión productiva creció globalmente 1.55 veces. Sin embargo, VISA creció 3.64 veces; Vitro, 2.35; Alfa, 2.29; Telmex, 1.69, y la inversión del Grupo México decreció, al situarse en 0.78 veces.<sup>695</sup>

La inversión financiera, por su parte, representó el 40.79% de la inversión total entre 1988 y 1992, contrastando con el 59.6% de la fase anterior. A pesar de lo anterior, concluye Morera, “durante el último sexenio creció 1.38 veces más que en el periodo de 1984-1987; por su parte la inversión productiva creció 2.57 veces y por primera vez en dos décadas el énfasis en el predominio financiero estuvo en la inversión productiva impuesta por las nuevas condiciones de la competencia internacional.”<sup>696</sup>

Entre 1990 y 1992, la predominancia de la inversión productiva estuvo enfocada de la siguiente manera: las compras realizadas por los cinco grupos más importantes,

representaron el 17.2% del volumen total de las inversiones realizadas por los grupos. Carso adquirió Telmex, Condumex y Aluminio y simultáneamente, como grupo financiero, Inbursa creó el Banco Inbursa y la Arrendadora Inbursa; VISA encabezó la adquisición del paquete de control de Bancomer e integró el Grupo Financiero Bancomer; Vitro adquirió en Pilkington, PLC, Whirlpool Corporation, Corning Incorporated y American Silver Company; encabezó la adquisición del paquete de control de Banca Serfin; el Grupo México adquirió la Compañía Minera Cananea y algunos de sus principales accionistas participaron como inversionistas patrimoniales en la reagrupación de Grupo Financiero Inverlat; Alfa recompró sus acciones.<sup>697</sup>

---

<sup>694</sup> *Ibíd.*, p. 147.

<sup>695</sup> *Ibíd.*, p. 166.

<sup>696</sup> *Ibíd.*, p. 184.

<sup>697</sup> *Ibíd.*, p. 188.

El proceso de centralización patrimonial de los grupos empresariales mexicanos continuó con las privatizaciones de tercera generación durante el gobierno de Ernesto Zedillo. No obstante, la crisis financiera de 1994 atemperó en parte esta tendencia y el capital extranjero ganó terreno en los procesos de fusiones y adquisiciones, sobre todo en el sector bancario. A pesar de ello, la oligarquía nacional, como anoté en el apartado anterior, no fue desplazada del control patrimonial de la dinámica económica aunque sí decreció su presencia.

Entre 1985 y la década de los noventa, se experimentó un profundo y acelerado proceso de centralización de capital que llevó a los grupos empresariales a competir en el mercado internacional. Los conglomerados desarrollaron la estrategia dual de consolidar su posición oligopólica en el mercado interno y aplicar políticas de expansión hacia el mercado exterior (cuadro IV.11). Impulsados por la globalización, los corporativos tuvieron que realizar alianzas estratégicas e integrarse a las cadenas productivas centradas en el productor (automotriz, electrónica) y las dirigidas al comprador (textil, alimentos).<sup>698</sup> De acuerdo con Basave, esta integración es diversa y pueden diferenciarse tres tipos: una integración simple de dimensión regional orientada al mercado estadounidense; una integración compleja, con un radio de operación regional, en la que los grupos mexicanos forman parte de las cadenas de valor de las transnacionales; por último, una integración compleja de alcance regional o global en la que los corporativos son el “núcleo generador de encadenamientos”. Entre los factores que favorecieron la integración de los corporativos a las cadenas productivas globales están: el fortalecimiento financiero de los grupos en la década de los ochenta; la “presión competitiva” de una de las economías más abiertas del mundo y la firma del TLC; el “costo de oportunidad” de aprovechar la apertura de la región latinoamericana; finalmente, el crecimiento de las exportaciones manufactureras.<sup>699</sup>

---

<sup>698</sup> Gereffi sostiene que las redes económicas internacionales se dividen en esas dos clases de cadenas productivas, véase capítulo I.

<sup>699</sup> Basave, Jorge, “Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas”, en Barbara Klauke (coord.), *México y sus perspectivas para el siglo XXI*, Centro Latinoamericano, Münster, 2000, pp. 88-94.

### Cuadro IV.11

#### Las 20 trasnacionales mexicanas, 2004

Posición/500	Empresa	Regiones en las que opera	Ingresos externos. Part. % total	Ingresos subsidiarias Part.% total	Ingresos exportaciones
9	Cemex	AN, AC, CAR, AL, UE, AP	61.5	60.2	0.7
8	América Móvil	AN, AC, AL	28.8	28.8	0.0
18	Grupo Alfa	AN, AC, CAR, EU	35.6	20.7	42.2
40	Grupo México	AN, AL	39.6	37.6	10.5
35	Grupo Imsa	AN, AC, AL	51.5	44.8	49.1
52	Grupo Maseca	AN, AC, AL, UE	68.9	69.3	0.0
20	Grupo Bimbo	AN, AC, AL, UE	33.0	33.2	33.9
30	Grupo Femsa	AC, AL	34.8	29.6	43.2
257	Grupo Mabe	AL	63.0	19.6	45.2
44	Grupo Vitro	AN, AC, AL, UE	48.9	27.5	27.3
55	Grupo Desc	AN, UE, AL	45.0	2.4	46.8
190	Grupo IUSA	AN, UE, AL	60.5	—	11.7
13	Grupo Carso	AN, AL, UE	9.6	0.0	8.0
158	Grupo CIE	AN, UE, AL	83.8	16.6	—
69	Grupo Xignux	AC, CAR	26.4	—	48.4
175	San Luis Rassini	AN, AL	71.7	12.3	76.0
203	Grupo Posadas	AN, AL	98.1	14.7	—
124	Grupo ICA	UE, AC, AL	23.3	21.9	0.8
58	Grupo Elektra	AC, AL	3.6	1.4	—
197	Jugos del Valle	AN, AL	18.2	14.7	0.6

Fuente: “Las 100 multinacionales más importantes de México”, *Expansión*, núm. 924, 28 de septiembre de 2005.

AN: América del Norte; AC: América Central; CAR: Caribe; AL: América Latina; AP: Asia Pacífico; UE: Unión Europea.

Las 20 trasnacionales mexicanas obtuvieron ingresos por 67 644 mdd en 2004. Los ingresos externos proporcionaron 37% del total de sus ventas y lograron progresar 10.5% en la conquista de mercados internacionales. Sus actividades externas proporcionaron 150 mil empleos de los 500 mil que generan en total. De acuerdo con *Expansión*: “El 90% de las 20 operan dentro de Latinoamérica, en general, consideran la región como primer destino para iniciar la conquista exterior. 80% ha incursionado también hacia el norte del continente, 40% están ya en la Unión Europea y 5% ya arribó

a la región de Asia Pacífico.”<sup>700</sup> No obstante, la mayor integración ocurre hacia Estados Unidos, donde los grupos invierten el mayor monto de su IED y establecen sus plantas productivas de bienes y servicios. En efecto, 23 grupos instalaron 38 plantas en ese país en los noventa, seguido de Sudamérica con 26 plantas de 12 grupos y Centroamérica con 15 plantas de seis grupos.<sup>701</sup>

En suma, fueron diversos los factores que impulsaron la IED de los consorcios mexicanos, entre otros: la apertura y desregulación de la economía, la incorporación de nuestro país a la competencia global de los mercados, el impulso de un modelo de crecimiento abierto y secundario-exportador, apoyado en la IED y en los grupos empresariales, la privatización que impulsó la centralización del capital y alentó la diversificación y la mayor integración de los grupos económicos, la reestructuración tecnológica y organizativa, así como el acceso al financiamiento de los mercados internacionales. Éstas fueron las bases para que diversos grupos impulsaran “una dinámica expansión por medio de inversiones directas en el exterior”.<sup>702</sup>

Ahora bien, la centralización del capital generó una concentración del ingreso nacional. En efecto, el modelo neoliberal genera una distribución del ingreso regresiva, sobre todo a través de la reducción del salario real, utilizada para aumentar los beneficios empresariales. Igualmente, profundiza la distribución inequitativa de la riqueza: el 10% de la población más pobre se apropiaba el 3.2% del ingreso nacional en 1984 y el 3.1% en 2002, es decir, el neoliberalismo no aumentó sino que redujo el monto del ingreso correspondiente a la población más pobre. En cambio, el 10% de la población más rica pasó de apropiarse el 25.8% del ingreso en 1984 a obtener el 31.2% en 2002. “De este modo —según Valenzuela Feijóo—, la disparidad del ingreso entre el 10% más rico y el 10% más pobre, pasa desde 8.1 veces hasta 10.1 veces. En suma, la regresividad distributiva se acentúa.”<sup>703</sup> Asimismo, la pobreza de patrimonio en términos porcentuales disminuyó ligeramente: pasó de 53.1% a 51.02% entre 1992 y 2009; no obstante, en términos absolutos creció de 46.1 millones a 54.8 millones de personas en pobreza patrimonial.<sup>704</sup> Al considerar el periodo del gobierno de Felipe

---

<sup>700</sup> “Las 100 multinacionales más importantes de México”, *Expansión*, núm. 924, *op. cit.*, p. 114.

<sup>701</sup> Basave, “Modalidades...”, *op. cit.*, p. 102.

<sup>702</sup> Basave Kunhardt, Jorge, “La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas”, en Basave (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, México, 2000, p. 255.

<sup>703</sup> *Ibid.*, p. 17.

<sup>704</sup> Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) “Cifras de pobreza por ingresos 2008”, D.F., 18 de julio de 2009, p. 5; según esta institución, los hogares en pobreza de patrimonio reciben menos de 1 905 pesos en zonas urbanas y 1 282 pesos en el área rural; es decir, con

Calderón, tenemos que la pobreza por ingresos aumentó en el país entre 2006 y 2008: la población con pobreza alimentaria pasó de 13.8% a 18.2%, es decir, de 14.4 a 19.5 millones. La pobreza de patrimonio aumentó de 42.6% a 47.4%, es decir de 44.7 a 50.6 millones (más los 4.2 millones de 2009).

El fuerte contraste de la concentración del ingreso se hace evidente al considerar que los 11 mexicanos más ricos sumaban 35 mil 500 millones de dólares en 2005, cantidad equivalente a 64.8% del ingreso anual disponible de los 24.65 millones de hogares del país.<sup>705</sup> Asimismo, en 2007 las 38 familias más acaudaladas del país sumaban una fortuna de 123 mil millones de dólares, equivalente al 14.4% del PIB y de este total Slim representó por sí solo más del 5%.

La privatización de una parte del poder económico estatal en beneficio de las corporaciones, que creó nuevas formas de propiedad y control accionario, permitió a un selecto núcleo de capitalistas centralizar los flujos más importantes de capital dinerario, productivo y comercial. Esta élite empresarial concentró —y aún concentra— una proporción fundamental de la riqueza económica y tiene una enorme influencia política. En consecuencia, es uno de los adversarios fundamentales de las clases subalternas. En efecto, el movimiento antisistémico debe ubicar y nombrar adecuadamente a sus adversarios para estar en condiciones de librar batallas sociales con éxito y, sobre todo, proponer alternativas económicas y políticas que superen la hegemonía capitalista. En tal sentido, ningún proyecto alternativo de país puede edificarse sin alterar la hegemonía de este sector de la burguesía nacional.

#### **4.11.4. RENTABILIDAD DE LAS COMPAÑÍAS PRIVATIZADAS**

Como se sabe, la crisis económica de 1982 fue la matriz que generó el proceso privatizador, por lo que la transformación de bienes públicos en espacios de valorización del capital tuvo —y tiene— la finalidad de coadyuvar con el denominado “ajuste estructural” implementado para remontar la citada crisis. El capital excedente encontró en la compra de las empresas estatales una forma de invertirse productivamente con el propósito de mejorar la tasa de beneficio general.

---

estos ingresos no podrían satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, salud, educación, vestido, calzado, vivienda y de transporte público. Los pobres alimentarios, por su parte, tienen un ingreso per cápita mensual menor de 949 pesos en la zona urbana y de 707 pesos en el área rural, que no alcanza ni para adquirir una mínima canasta alimentaria.

<sup>705</sup> En 2009, a pesar de la crisis, los 8 mexicanos más ricos según *Forbes* sumaron 54.1 mil millones de dólares.

Adicionalmente, el neoliberalismo buscó, entre otros medios a través de la reducción del gasto gubernamental destinado a las empresas estatales, controlar el déficit de las finanzas públicas y la inflación galopante de ese periodo.

Asimismo, la privatización fue, como señalé anteriormente, un mecanismo de centralización del capital y de crecimiento del poder económico de la oligarquía empresarial que se apropió de bienes públicos. No obstante, para que la privatización sirva como una herramienta anticrisis no basta con transferir las empresas estatales a inversionistas privados. Además de lo anterior, es necesario que las compañías privatizadas demuestren ser socialmente rentables, es decir, espacios de valorización del valor que coadyuvan a incrementar la tasa de beneficio. La privatización capitalista, por tanto, no se limita a ser una simple transferencia de propiedad; adicionalmente, es un capital invertido que, como todo capital, busca la reproducción ampliada. Los indicadores de que disponemos y que nos permiten indagar si las compañías privatizadas fueron socialmente útiles para la reproducción capitalista son la rentabilidad, el nivel de empleo, el costo por unidad y el impacto fiscal.

De acuerdo con un estudio de Alberto Chong, la rentabilidad medida a través de los indicadores de la tasa media de operación-ingresos-por ventas aumentó 24.1% y de la media ingresos netos-por ventas creció 40%, de una muestra de 170 empresas privatizadas entre 1982 y 1993.<sup>706</sup> Los cambios en rentabilidad están asociados a una mejor eficiencia operativa. En efecto, la tasa media de costo por unidad experimentó una reducción de 16.8%, la eficiencia del empleo, medida en términos de ventas-por empleado, se duplicó, y el nivel de empleo se desplomó 56.8%.<sup>707</sup>

Ahora bien, el incremento de la rentabilidad no se debió a una mayor inversión, pues ésta creció ligeramente a una tasa media de inversión-ventas de 1.5%. Tampoco fue originada por el incremento de los precios de los bienes y servicios proporcionados por las compañías privatizadas, que apenas aumentaron en términos reales a una tasa media de 1.3%. De esta forma, el aumento de precios explica únicamente 5.1% de los cambios observados en la tasa media de operación-ingresos por ventas. Finalmente, el

---

<sup>706</sup> Chong, Alberto, Florencio López de Silanes, *Privatization in Mexico*, BID, 2004, p. 12, en <http://www.worldbank.org>.

<sup>707</sup> *Ibid.*, pp. 13-15. La mayoría de empresas privatizadas ya eran rentables antes de su venta y en manos de sus nuevos dueños aumentaron sus utilidades. La lógica de la maximización de las ganancias las hizo, según Rogozinski, más eficientes. Consúltese Rogozinski, *La privatización en...*, *op. cit.*, pp. 178-179.

aumento de rentabilidad no se explica por una reducción del salario real, pues éste mostró un ligero aumento en las nuevas empresas privatizadas.<sup>708</sup>

En cambio, la reestructuración de las empresas disminuyó el empleo en una media de 35.4%. Esta reducción del costo laboral contribuyó con una proporción que oscila entre el 31% y el 46% del incremento en rentabilidad.<sup>709</sup> Dicho de otra forma, los nuevos dueños no invirtieron significativamente en tecnología y en aprendizaje tecnológico y siguieron el camino tradicional de incrementar la eficiencia y la rentabilidad a través de reducir los costos de producción y el gasto en mano de obra.

La brecha existente entre el desempeño de las empresas privatizadas y las empresas privadas se cerró crecientemente entre 1982 y 1992. El resultado más sobresaliente fue el cambio de la tasa de ingresos netos/ventas que pasó de una diferencia negativa de -17.2% a una positiva de 4%, mostrando una mejor rentabilidad (véase gráfica IV.11). Los ingresos de operación/ventas mostraron una modificación similar. El costo por unidad, por su parte, tuvo un cambio importante, aunque desde un punto de partida diferente. Antes de ser privatizadas, las compañías públicas tuvieron costos por unidad 14.2% superiores a las compañías privadas; después, cerraron completamente esa diferencia y tuvieron costos 1% menores.<sup>710</sup>

---

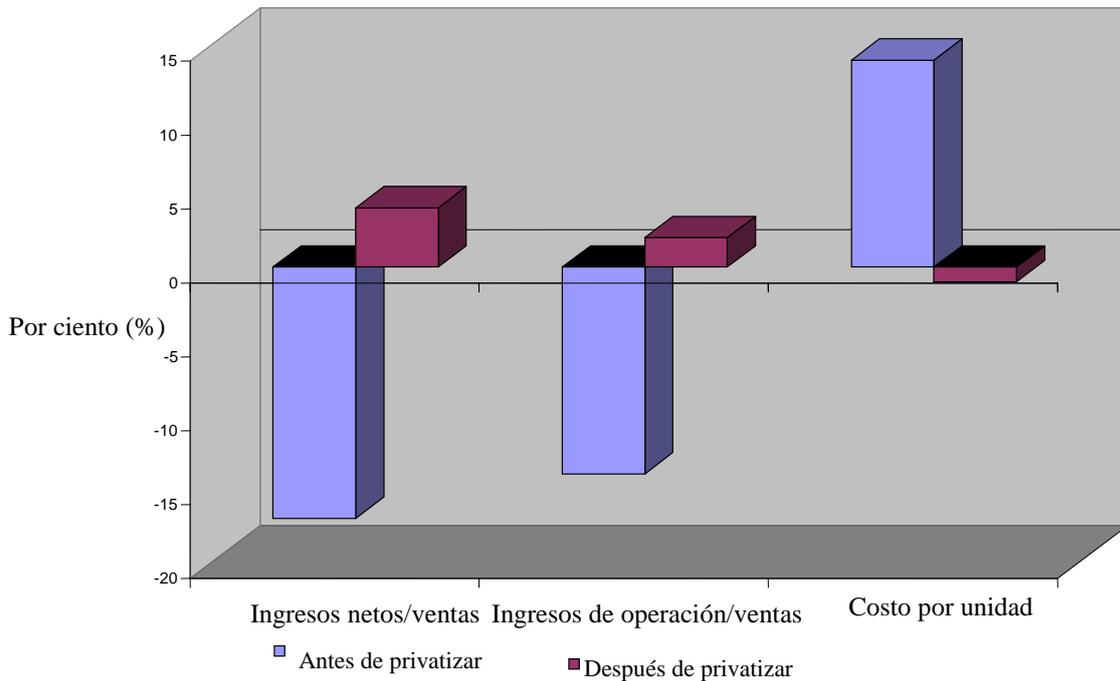
<sup>708</sup> Rogozinski, en contrapartida, afirma que los salarios y las prestaciones de los trabajadores de las empresas privatizadas tendieron a disminuir. Rogozinski, *op. cit.*, p. 180.

<sup>709</sup> Chong, *op. cit.*, pp. 16 y 21. Según Rogozinski, la participación del sector paraestatal en el empleo de la industria manufacturera decreció de 207 mil empleados a 75 mil entre 1980 y 1990; en términos porcentuales disminuyó de 8.5% a 3.0% del total. El empleo en la industria manufacturera paraestatal en 1990 “representó apenas el 41.3% del registrado en 1984”. En consecuencia, concluye nuestro autor, la privatización maximiza las utilidades: una menor planta laboral representa mayores utilidades. Elemental lógica capitalista de los partidarios del neoliberalismo. Rogozinski, *op. cit.*, pp. 171-177.

<sup>710</sup> Cypher sostiene que la productividad industrial (valor de la productividad por trabajador) del sector paraestatal era 35% mayor a las empresas industriales del sector privado en 1965 y 5% mayor en 1981. En cambio, el sector manufacturero público fue 7% menos productivo que el sector privado, por el exceso de mano de obra empleada. Rogozinski, por su parte, afirma que desde 1975 hasta 1982 la productividad promedio por empleado del sector paraestatal, incluyendo la industria petrolera, fue 139% superior a la iniciativa privada. No obstante, si se excluye a Pemex, la fuerza de trabajo de la industria manufacturera estatal registró una productividad 48.3% menor a la industria privada. Finalmente, entre 1989 y 1991 el 61% de las empresas privatizadas aumentaron su productividad media de la mano de obra respecto al periodo en que estaban bajo control del Estado, resultado de una menor utilización de trabajadores. Cypher, *op. cit.*, p. 184; Rogozinski, *op. cit.*, pp. 99 y 182.

Gráfica IV.11

Comparación entre empresas privatizadas y privadas, 1983-1992



- Antes de privatizar: se refiere a valores cuatro años previos a la privatización.
  - Después de privatizar: se refiere a valores de 1993.
- Fuente: Alberto Chong, *Privatization in...*, op. cit.

El incremento de la rentabilidad, la reducción de los costos, el aumento de los ingresos, el crecimiento de las ventas, la caída del empleo, son indicadores que ratifican el hecho de que la mayoría de las empresas vendidas tenían una rentabilidad asegurada, un mercado cautivo, algunas incluso gozaron por varios años de una situación de control monopólico, y que el riesgo-inversión era mínimo. En efecto, los capitalistas que compraron bienes públicos adquirieron algunas ventajas como no correr el trance de desembolsar grandes cantidades de dinero sin tener un mercado creado y, en algunos casos como Telmex, adquirieron empresas que eran rentables. La ventaja de la acumulación por despojo es que ahorra el difícil y aventurado inicio de la reproducción ampliada, así como el tiempo dilatado de recuperación del capital invertido. Simplemente, se obtiene un negocio en marcha, con una rentabilidad y mercado asegurados. A pesar de ello, la inversión nueva, como vimos, fue mínima por lo que la competitividad de los mismos se puso en entredicho muy pronto.

El impacto fiscal de las privatizaciones es un elemento que, de acuerdo con el neoliberalismo, debería de favorecer la dinámica económica global. El valor total del

programa privatizador entre 1983 y 2003 representó aproximadamente 5.3% del PIB de este último año.<sup>711</sup> No obstante, el gobierno destinó sustanciales recursos a la reestructuración de las compañías paraestatales antes de su privatización. Entre 1983 y 1988, invirtió en este rubro cerca de la mitad de los ingresos recibidos por la venta de las empresas. En la etapa siguiente, 1989-1993, representó menos de una tercera parte de los ingresos. Los subsidios netos, por su parte, durante los cuatro años previos a la privatización representaron 0.18% del PIB de 2003, en el primer periodo. En la segunda época, fueron menores y apenas representaron el 8% del precio nominal de ventas.<sup>712</sup> Las privatizaciones tuvieron, en un primer balance, un impacto fiscal positivo y coadyuvaron a mejorar la situación de las finanzas públicas y, por esta vía, a controlar la inflación.

En efecto, la privatización como una herramienta anticíclica tuvo inicialmente ciertos resultados macroeconómicos positivos, pero su impacto favorable pronto se disolvió al entrar en contacto con la competencia propia de la economía informático-global, al integrarse a un patrón de acumulación secundario-exportador dependiente, y por la inestabilidad financiera generada por la misma política neoliberal. Así, por ejemplo, el impacto fiscal positivo de las privatizaciones que, como vimos, representó 5.3% del PIB de 2003 fue anulado por el impacto fiscal negativo del IPAB-Fobaproa que, como exponemos en el capítulo seis, representó 10.1% del PIB del mismo año. En consecuencia, la misma política neoliberal generó ingresos que impactaron favorablemente a las finanzas públicas y, por este medio, benefició a la dinámica económica general; sin embargo, provocó, por otra parte, un costo fiscal negativo destinando cuantiosos recursos al rescate bancario y carretero que operaron como factores de desacumulación. De este modo, el país perdió valiosos bienes públicos y el impacto fiscal global fue negativo. Un mal negocio para el Estado, pero un despojo lucrativo para la oligarquía que se apropió de esos bienes.

Asimismo, el dogma neoliberal impactó desfavorablemente el crecimiento del PIB. Durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones, el PIB creció a una tasa media anual de 7.1%, un ritmo de crecimiento que provocó que el PIB se duplicara cada 10 años. En cambio, en el periodo neoliberal el PIB creció a una tasa media de

---

<sup>711</sup> Chong, *op. cit.*, p. 23.

<sup>712</sup> *Ibid.* p. 24; véase Rogozinski, *op. cit.*, pp. 146-147.

2.3%, entre 1984-2005; a este ritmo el PIB se duplicaría cada tres décadas.<sup>713</sup> En consecuencia, concluye José Valenzuela, “el ritmo neoliberal equivale a menos de la tercera parte del alcanzado en el periodo de la industrialización sustitutiva, lo que nos muestra el fuerte impacto depresivo que generan las políticas neoliberales.”<sup>714</sup> Entre 2007 y 2009 el ritmo promedio anual del PIB fue de -0.56%, con el agravante de la caída estrepitosa de -6.5% del PIB en 2009, según el Inegi. Ahora bien, en los nueve años transcurridos de gobiernos panistas el PIB tuvo un crecimiento de 1.2% en promedio anual.<sup>715</sup> En la dilatada etapa neoliberal, algunos resultados de la política privatizadora tuvieron efectos favorables sobre la dinámica económica, sobre todo en la década de los noventa cuando coinciden el periodo de mayor y más valiosas privatizaciones y el crecimiento más importante del PIB, pero no logran remontar los resultados depresivos sobre el crecimiento económico ni mucho menos las crisis que de tanto en tanto estallan por la lógica interna del sistema capitalista y que el neoliberalismo es incapaz de evitar.

#### 4.12. CONCLUSIÓN

En un cuarto de siglo de neoliberalismo, los gobiernos priístas y panistas vendieron cientos de empresas públicas. Lo anterior, convirtió a México en el país privatizador más importante por el monto de sus ingresos entre las naciones en vías de desarrollo entre 1988 y 1992. Igualmente, le permitió colocarse en el tercer sitio, después de Brasil y Argentina, entre los diez países en desarrollo con índices de privatización más altos en la década de los noventa. A lo anterior, hay que agregar la privatización de los bienes comunes (agua, viento, playas, bosques) y de la tierra ejidal y comunal que no es contabilizada en las estadísticas referidas, pero que transformó el pacto social surgido de la Revolución Mexicana.

A juzgar por los datos anteriores, pocos países en el mundo han experimentado un despojo descomunal similar de sus bienes públicos, nacionales, colectivos y comunales. Esta expoliación tiene saldos positivos para los grupos empresariales beneficiados y resultados negativos para el Estado-nación y las clases subalternas. Los primeros, se apropiaron de cientos de empresas de las más diversas ramas económicas y aumentaron su dominio sobre la economía del país. En el caso de los segundos, el

---

<sup>713</sup> Valenzuela Feijóo, José, *México 2006: ¿Una crisis mayor? Economía, política, elecciones*, Horizontes Críticos, México, 2006, p. 8.

<sup>714</sup> *Ídem.*

<sup>715</sup> *La Jornada*, 23 de febrero de 2010.

Estado-nación perdió una parte sustancial de su poder económico y político derivado de su intervencionismo en la economía y vio limitada su función geopolítica de garantizar los bienes e intereses nacionales. Las clases subalternas, por su parte, perdieron una parte de sus derechos y de los beneficios sociales y clientelares propios del Estado benefactor. En efecto, la expoliación necesitó transformar el pacto social y el entramado socioinstitucional propios del Estado posrevolucionario y del modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Ahora bien, el proceso privatizador fue un instrumento que se articuló al control de la inflación, la disminución del déficit público, la política monetaria restrictiva, la desregulación, el decremento del salario real y el aumento de la productividad para permitir a la clase dominante restaurar las condiciones de valorización del capital, que se habían deteriorado profundamente a partir del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y de la crisis de 1982. En tal sentido, la venta de empresas públicas tuvo la clara finalidad capitalista de coadyuvar en el restablecimiento de las condiciones de la acumulación en una fase depresiva del ciclo económico. No obstante, estas políticas lograron apenas una frágil recuperación, un crecimiento económico insuficiente, una economía vulnerable y subordinada a los flujos financieros mundiales, así como dependiente tecnológicamente de los países y las multinacionales que generan los factores de producción informacionales. A la vuelta de la primera década del siglo XXI, la crisis financiera del capitalismo puso de manifiesto la quiebra del modelo neoliberal, de su dogma del Estado mínimo y, por ende, de las políticas de privatización y desregulación. En el ámbito mundial, la intervención estratégica del gobierno de Washington —así como de otros gobiernos de países centrales— para salvar lo que era posible salvar de la debacle económica (aseguradoras, bancos, automotrices), recolocaron al Estado como una importante palanca anticíclica. No obstante, en México, las clases política y empresarial se empeñan en mantener el modelo neoliberal aún al costo de hacer más difícil y lenta la recuperación de la economía.

La mayoría de las empresas privatizadas fueron espacios favorables para la reproducción ampliada del capital gracias al incremento de su rentabilidad y a su mejor eficiencia operativa. Estos resultados positivos demostraron a la clase dominante que el despojo de bienes públicos es un buen negocio que le permite invertir su excedente de capital con un mínimo de riesgo-inversión. En tal sentido, la privatización fue una transferencia de propiedad que para ajustarse a las leyes de la acumulación transformó la organización, la eficiencia y los costos de las compañías, aunque estos cambios

estuvieron asociados a una mínima inversión en tecnología por lo que su modernización fue limitada, haciéndolas frágiles a la competencia mundial y a los impactos financieros como la crisis bancaria de 1994 y la crisis financiera de 2009.

La oligarquía de los grupos empresariales concentró un poder económico y, con ello, un poder político sin precedentes en la historia nacional. En contrapartida, las clases subalternas experimentaron un deterioro de sus condiciones de vida y la anulación de muchos de sus derechos sociales y laborales. Los grupos subalternos han incrementado su oposición a las privatizaciones y —a diferencia de las primeras etapas de la privatización— están dispuestos a la resistencia. El destino de los recursos estratégicos del país (petróleo, gas, energía eléctrica y agua) depende, en buena medida, de que las clases subalternas puedan articular una resistencia exitosa al capitalismo bárbaro mexicano. La destrucción de este sistema se impone como una necesidad histórica para un uso libre y liberador de esos bienes comunes con la finalidad de posibilitar el desarrollo creativo y placentero de las actividades humanas en equilibrio y respeto con la naturaleza.

## V. TELMEX: LOCOMOTORA DE LAS TELECOMUNICACIONES

### 5.1. INTRODUCCIÓN

Teléfonos de México (Telmex) es el consorcio de telecomunicaciones dominante en nuestro país y se encuentra entre las 17 empresas más importantes de este sector a nivel mundial.<sup>716</sup> Asimismo, su escindida América Móvil ocupa el primer sitio entre las proveedoras de servicios de telecomunicaciones inalámbricas en América Latina y es una de las cinco más grandes del mundo en términos de suscriptores.

Telmex es un negocio de telecomunicaciones integral y diversificado que proporciona servicios de voz, datos y video a la medida de sus clientes, desde telefonía para poblaciones rurales hasta comunicación global para corporaciones transnacionales. La compañía es un conglomerado constituido por Teléfonos de México y más de 23 empresas subsidiarias y asociadas que provee, entre otros, los siguientes servicios: la red más completa de telefonía básica local, larga distancia nacional e internacional, telefonía celular (hasta 2000), conectividad, acceso a Internet, coubicación, transmisión de datos, radiolocalización, servicio de directorio, servicio de localización, hospedaje y servicios de interconexión con otros operadores de telecomunicaciones.

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari privatizó Telmex y otorgó la concesión para explotar el servicio telefónico y actividades afines en 1990, con vigencia hasta el año 2026 y la posibilidad de una renovación posterior de quince años. En una década, la empresa pasó de ser un *negocio de telefonía convencional* a un *proveedor integral de servicios de telecomunicaciones*. En 19 años, Telmex pasó de tener 5.3 millones de líneas telefónicas en servicio a desarrollar una plataforma de telecomunicaciones que atiende a 17.5 millones de líneas ubicadas en 22 mil 965 comunidades, 5.2 millones de cuentas de acceso a Internet, 4 millones de líneas equivalentes para la transmisión de datos y 186.5 millones de teléfonos celulares (a través de América Móvil).<sup>717</sup>

La hipótesis de este capítulo es que Telmex se convirtió en una *privatización estratégica del capitalismo nacional* porque, al estar ubicado en el sector de

---

<sup>716</sup> Telmex, *Reporte anual 2001*, BMV, p. 9, en <http://www.bmv.com.mx>

<sup>717</sup> Telmex, *Reporte anual 2008*, BMV, p. 21, en <http://www.bmv.com.mx>

telecomunicaciones y ofrecer un servicio integral, construyó la *infraestructura informacional que permite la conectividad en tiempo real del capital mexicano con el mercado mundial*. El hecho económico fundamental de que Telmex posea en condición monopólica la infraestructura informacional a través de la más completa red de fibra óptica, la telecomunicación digital, el acceso a Internet y la transmisión de datos, así como de la telefonía móvil, convierte a la empresa en la *locomotora de las telecomunicaciones que hace posible la conectividad global del capitalismo mexicano*.

## 5.2. PRIVATIZACIÓN DE TELMEX

La venta de Telmex fue la privatización más importante que realizó el gobierno mexicano —junto a la desincorporación bancaria—, por su monto, complejidad y, sobre todo, porque formó parte fundamental de la reestructuración de la oligarquía financiera mexicana que se apropió de un sector dinámico y estratégico de la economía. En efecto, la venta de Telmex representó 40% del total de los ingresos de las 399 empresas privatizadas durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari;<sup>718</sup> asimismo, requirió de una compleja ingeniería financiera para modificar la estructura accionaria de la empresa y su adquisición agrupó a prominentes ex banqueros con un grupo selecto de grandes capitalistas mexicanos y extranjeros.

Las denominadas reformas estructurales transformaron el control, la propiedad y la administración existente sobre el capital nacional a través de la articulación orgánica entre los grupos industriales y financieros; de igual manera, fomentaron una nueva estructura oligopólica que coaligó a varios grupos industriales bajo la dominancia de un distinguido núcleo empresarial. Efectivamente, la compra de Telmex por el Grupo Carso, South Western Bell y France Telecom, se ubica en el contexto del complejo proceso histórico de reorganización de los grupos de capital financiero, gestado desde la década de los ochenta con la privatización de las casas de bolsa, que generó nuevas formas de centralización patrimonial llevando a los grupos financieros a desempeñarse “como inversionistas financieros y como inversionistas de control y gestión (*holdings* o controladoras). Con este proceso se abrió paso una nueva forma de integración de los

---

<sup>718</sup> Martínez, *Carlos Slim...*, op. cit., p. 204.

conglomerados industriales, comerciales y de servicios y, con ello, una nueva forma de estructura oligárquica”.<sup>719</sup>

Según la versión oficial, la crisis de los ochenta imposibilitó invertir 10 mil millones de dólares que requería Telmex para modernizarse, mejorar sus servicios y crecer al ritmo que demandaba la sociedad. El diagnóstico gubernamental sostenía que las tarifas se habían estancado provocando que la empresa creciera sólo 7% entre 1985 y 1989, experimentara un deterioro en la calidad del servicio y tuviera una densidad de apenas 5.5 líneas telefónicas por cada 100 habitantes. En consecuencia, se imponía como una necesidad la venta de ese bien público. Los objetivos de la privatización fueron: “expandir en forma sostenida” el sistema telefónico; “garantizar el control mayoritario de los mexicanos”; incrementar la calidad del servicio; “garantizar los derechos de los trabajadores y darles participación en la empresa”, así como “fortalecer la investigación y el desarrollo tecnológico”.<sup>720</sup>

Ahora bien, las autoridades en turno diseñaron un esquema de venta que incluyó los siguientes aspectos: la reestructuración de la empresa, la actualización del título de concesión y la modificación de la estructura del capital.

En efecto, el gobierno *reestructuró la empresa* con la finalidad de dejarla en punto de venta. Entre las medidas más importantes estuvieron los ajustes fiscales, las operaciones financieras, la modificación de las tarifas y el convenio con el sindicato para introducir la flexibilidad laboral. Estos cambios estimularon un crecimiento de 12% en el número de líneas instaladas y generaron un incremento en las utilidades de 124% respecto a 1989. Obvio resulta señalar que la administración salinista vendió una empresa con altos beneficios y creciente tasa de expansión en el número de líneas telefónicas.

Las *modificaciones incorporadas al título de concesión* crearon el ámbito institucional para controlar el mercado de las telecomunicaciones y ampliar los negocios del capital invertido. Lo importante de la venta de Telmex no sólo fue la colocación de un servicio telefónico creciente y con utilidades elevadas en manos de burgueses mexicanos y sus socios trasnacionales; además, el título de concesión abrió las puertas a los negocios informáticos y de telecomunicaciones de punta conservándolos en situación monopólica. La modificación del título de concesión incorporó las siguientes

---

<sup>719</sup> Morera Camacho, Carlos, “La privatización de los servicios financieros y telefónicos en México en la década de los noventa”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón, *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, 2002, México, p. 111.

<sup>720</sup> Rogozinski, *La privatización de...*, *op. cit.*, p. 72.

ventajas: permitió la transmisión de datos, facsímiles e imágenes; la posibilidad de fabricar equipo y el servicio de telefonía celular; fijó el objetivo de lograr el servicio universal, para que cualquier persona pudiera tener acceso al servicio de telefonía básica e incluyó metas de crecimiento del servicio y calidad del mismo. Los nuevos negocios fueron el “pilón” que el gobierno proporcionó por la compra de la compañía; agregados que han hecho de Telmex el eslabón de telecomunicaciones más importante del capitalismo mexicano, y sin pagar un peso por ello.

Finalmente, la *modificación de la estructura del capital* se propuso garantizar el control de Telmex por capital mexicano. Este objetivo resultaba difícil porque no era fácil encontrar un grupo de mexicanos que “tuviera más de cuatro mil millones de dólares para comprar el 51% de la empresa, convertirse en accionista mayoritario y poder tener el control. En este sentido se diseñó un esquema accionario que permite el control con tan sólo el 20.4% de las acciones y posibilita que la inversión extranjera participe, aunque con ciertas limitaciones”.<sup>721</sup>

Antes de la enajenación, el capital social de Telmex se integraba por 51% de acciones de la Serie AA, propiedad exclusiva del gobierno federal, y 49% de acciones de la Serie A, de suscripción libre; ambas acciones poseían los mismos derechos. Para vender Telmex se realizó el siguiente cambio en la estructura del capital: en las acciones de la Serie AA se eliminó la propiedad exclusiva del gobierno, por lo que podían ser adquiridas por cualquier ciudadano o empresa mexicana; se creó un nuevo tipo de acciones de voto limitado, denominadas L. Adicionalmente, se proporcionó un dividendo de 1.5 por cada acción de tipo AA o A existente en el mercado, con lo que se buscó no afectar al gobierno federal ni a inversionistas privados o extranjeros. Según Rogozinski, la estructura de capital de Telmex se integró de la siguiente forma:

- 20.4% de acciones AA, que representan el 51% de las acciones comunes, con derecho a voto y susceptibles de ser adquiridas sólo por mexicanos, con lo que se garantizaba que éstos tuvieran el control de la compañía.
- 19.6% de acciones A, que corresponden al 49% restante de las acciones comunes, con derecho a voto y sin ninguna restricción en su tenencia.
- 60% de acciones L, que podrían ser adquiridas por extranjeros, con derecho a voto limitado.<sup>722</sup>

---

<sup>721</sup> *Ibíd.*, pp. 76-77.

<sup>722</sup> *Ibíd.*, p.78.

En efecto, en la asamblea general extraordinaria de accionistas de Telmex del 15 de junio de 1990 se acordó: “aumentar el capital social y decretar un dividendo en acciones de la Serie L que se distribuirán a razón de 1.5 acciones L por cada acción de las Series AA y A en que se divida el capital social, mediante la capitalización de utilidades obtenidas en ejercicios anteriores”.<sup>723</sup> Con base en este acuerdo se realizó el cambio de la estructura de capital de Telmex:

#### Antes de la asamblea del 15 de junio de 1990

Serie	Número de acciones	Porcentaje (%)
AA	2 163 040 972	51.0
A	2 078 215 835	49.0
Total	4 241 256 807	100.0

Fuente: Cámara de Diputados, citada en Martínez, *op. cit.*, p. 245.

#### Después de la asamblea del 15 de junio de 1990

Serie	Número de acciones	Porcentaje (%)
AA	2 163 040 972	20.4
A	2 078 215 835	19.6
L	6 361 885 211	60.0
Total	10 603 142 018	100.0

Fuente: Cámara de Diputados, citada en Martínez, *op. cit.*, p. 245.

Al aumentar el capital social de la empresa de 4 241 256 807 a 10 603 142 018 acciones se redujo el porcentaje de la Serie AA en el total, al pasar de 51% a 20.4%. En contrapartida, se creó la serie L que sumó 60% del capital social. Esta conversión permitió que los tenedores del 20.4% del capital social de la Serie AA tuvieran el control de la empresa, pues las acciones L serían de voto limitado. Obviamente, esto significó abaratar el precio del control y venta de Telmex por la vía de “socializar” su capital mediante las acciones L. Ahora bien, la distribución del 20.4% del capital social de acciones AA quedó de la siguiente forma:

#### Distribución del capital social de Telmex, 1990

Adjudicatarios	Acciones AA, A y L Número	Capital social (%)
Grupo Carso	547 731 694 (AA)	5.2
Inversionistas mexicanos	555 419 202 (AA)	5.2
Southwestern Bell	529 945 038 (AA)	5.0
France Cable & Radio	529 945 038 (AA)	5.0
<b>Subtotal</b>	2 163 040 972	20.4

<sup>723</sup> Martínez, *Carlos Slim...*, *op. cit.*, p. 245.

Acciones A	2 078 215 835	19.6
Acciones L	6 361 885 211	60
Total	10 603 142 018	100

Fuente: Cámara de Diputados, citada en Martínez, *op. cit.*, p. 245.

El gobierno y el sindicato de telefonistas alentaron la participación de los trabajadores en el capital de la empresa, garantizando con ello el control político-organizativo de los trabajadores o el silencio de éstos frente a la privatización. Los empleados adquirieron 4.4% del capital de la compañía en acciones “A”, propiedad del gobierno federal.

La venta bajo el anterior esquema se realizó en dos etapas: en la primera, se vendieron 20.4% de acciones AA mediante licitación pública y se enajenaron 4.4% de acciones A a los trabajadores. En la segunda, se realizó una colocación de acciones tipo L a través de la bolsa de valores a compradores de todo el mundo, constituyendo la primera ocasión que una compañía mexicana se listara en el New York Stock Exchange en 1991; una segunda colocación de acciones L se realizó en 1992, como se muestra en la tabla siguiente:

#### Resultados obtenidos a partir de la desincorporación de Telmex

Etapa	Fecha	Monto de la operación (millones de pesos)	Adquiriente
<b>Primera</b>			
Acciones A	Diciembre 1990	955 167.5	Trabajadores de Telmex
Acciones AA	Diciembre 1990	5 171 216.0	Carso, Southwestern Bell, France Cables et Radio
<b>Segunda</b>			
Acciones L			
1ª oferta pública	Mayo 1991	6 818 006.0	Público: Inversionistas de todo el mundo
Opción de compra *	Septiembre-octubre de 1991	1 454 078.7	Carso, Southwestern Bell, France Cables et Radio
2ª oferta pública	Mayo 1992	4 212 736.2	Público: Inversionistas de todo el mundo

\* El gobierno ofreció al grupo ganador la opción de compra por el 5.1% del capital social de Telmex en acciones de voto limitado tipo L.

Fuente: Rogozinski, *op. cit.*

El objetivo de que Telmex estuviera bajo control de capitalistas mexicanos se articuló con la transnacionalización accionaria de la empresa y con la alianza estratégica establecida con el capital extranjero. Ahora bien, la transnacionalización accionaria de las grandes empresas mexicanas se realizó a través del mercado financiero. Antes de la década de los ochenta, el mercado accionario mexicano registró poca participación de inversión extranjera; sin embargo, la creación de Nafin o “Fondo Neutro” con la finalidad de facilitar la inversión extranjera en acciones y la cotización de las acciones de Telmex como American Depositary Receipts (ADRS) en la bolsa de valores de Nueva York, cambiaron esa situación.

Estos dos sucesos —afirma Morera— promovieron el auge de la inversión foránea en el mercado accionario, lo cual representó un parteaguas para la inversión extranjera bursátil en México. *El objetivo clave del mencionado fideicomiso fue desligar el derecho corporativo (de voto) de una acción de su derecho patrimonial (de participación en el valor contable y los dividendos).* Dicho cambio garantizó el acceso a los mercados de capital internacionales; en consecuencia, los flujos de capital empezaron a fluir en forma creciente, al asegurar al inversionista extranjero la movilidad y la facilidad de venta de sus acciones que en los hechos constituían una inversión de carácter financiero (subrayado del autor).<sup>724</sup>

Ahora bien, en la licitación pública para privatizar Telmex se presentaron tres postores. Entre éstos, la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento decidió que la postura del Grupo Carso, South Western Bell y France Telecom, era la ganadora, pues ofreció un pago 208.6 miles de millones de pesos (70.4 mdd) mayor a la segunda oferta, apenas superior en 4.2%. Además, según el argumento oficial, el pago de 1 757.6 millones de dólares ofrecido por Grupo Carso y sus socios internacionales superaba “en 609.8 millones de dólares al valor total de mercado del capital de la empresa en diciembre de 1988 (que era de 1 147.8 millones de dólares)”.<sup>725</sup>

En la compra de Telmex se involucraron, además de la danza de cientos de millones de dólares, las relaciones de los compradores con el poder. En efecto, Grupo Carso —que apoyó económicamente al partido oficial en 1988— fue parte de los corporativos protegidos y promovidos por Salinas de Gortari. Según la revista *Business Week*: “Rumores y alegatos de amiguismos rondan por todo el proceso de privatización. En respuesta, el gobierno hace lo imposible por crear una impresión de imparcialidad. Por ejemplo, en la junta de gabinete que decidió quiénes serían los nuevos dueños de

---

<sup>724</sup> Morera, *op. cit.*, p. 118.

<sup>725</sup> Martínez, *Carlos Slim...*, *op. cit.*, p. 221.

Telmex, los tres postores fueron nombrados A, B, C. Pero todos sabían quién era quién [...]”.<sup>726</sup>

En el momento de la compra de Telmex, Grupo Carso tenía ventas anuales por 1 500 millones de dólares, más de 30 000 empleados y poseía compañías industriales y comerciales. France Cable & Radio, filial de la empresa France Telecom, obtenía ventas por 20 mil millones de dólares al año, empleaba a 155 mil personas, operaba 28 millones de líneas telefónicas en su país, registraba un crecimiento anual promedio de 11% y mantenía uno de los niveles de digitalización más avanzados del mundo. Southwestern Bell, subsidiaria de AT&T Internacional, una de las empresas estadounidenses líderes en telefonía local, celular y de radiolocalización, tenía ventas por 8 900 millones de dólares al año, 66 700 empleados y 12 millones de líneas instaladas.<sup>727</sup>

Grupo Carso logró el control de Telmex mediante la compra de 5.17% de acciones AA en 442.8 millones de dólares. La adquisición de Telmex fue un parteaguas en la historia del grupo fundado en 1965. La historia de Carso tiene tres etapas importantes en su desarrollo, consolidación y expansión. La primera, está relacionada con su origen y crecimiento interno fundado en la Casa de Bolsa Inbursa, entre 1983-1989. Esta entidad financiera fue estratégica al permitirle la obtención de ganancias financieras y productivas extraordinarias, así como “el manejo y el control de paquetes accionarios a cuenta de terceros” que le permitieron el acceso a información privilegiada y a los órganos de decisión de los grupos que cotizaban en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Lo anterior, le permitió la adquisición de cinco de sus siete subsidiarias. En la segunda, estructurado como conglomerado el Grupo Carso compró Telmex y llevó a cabo una trasnacionalización del corporativo a través de enormes inversiones financieras destinadas a fortalecer la inversión productiva y la posición patrimonial en Telmex y Carso, entre 1990 y 1992. La tercera, finalmente, tiene como característica fundamental la trasnacionalización regional en América Latina participando en el dinámico sector de las telecomunicaciones.<sup>728</sup>

Según Carlos Slim, la adquisición de 5.17% de acciones AA se cubrió con la estructura financiera del grupo y mediante la realización de diversas ofertas públicas para financiar esa compra:

---

<sup>726</sup> *Ibíd.*, p. 145.

<sup>727</sup> *Ibíd.*, p. 221.

<sup>728</sup> Morera, *op. cit.*, p. 124 y 128.

La primera en junio de 1990, después de su inscripción en la Bolsa Mexicana de Valores, hicimos una oferta pública primaria por un monto equivalente a 100 millones de dólares; una emisión de obligaciones quirográficas en junio de 1991 por 500 mil millones de pesos y otras dos por sus filiales por 550 mil millones de pesos en mayo y julio para consolidar pasivos.<sup>729</sup>

La segunda oferta pública de acciones de Grupo Carso fue de 140 mil millones en la BMV y de 214 millones de dólares en los mercados internacionales de capital. En consecuencia, *“la inversión en la compra de nuestra participación en Telmex fue de 442.8 millones dólares, la de nuestras ofertas públicas fue alrededor de 360 millones de capital y 165 en pasivo. Esto es, —concluye Slim— captamos a través de estas ofertas aproximadamente 100 millones de dólares más que la inversión en Telmex”* [itálicas nuestras].<sup>730</sup> Adicionalmente, se realizó una tercera oferta pública de acciones del Grupo Carso —también primaria— por 352 millones de dólares, *“con el fin de continuar siendo un sano y fuerte grupo empresarial, capaz de competir con las poderosas empresas internacionales”*.<sup>731</sup>

Las anteriores cifras llevan a afirmar Slim que la inversión de Grupo Carso en Telmex:

la financiamos con relativa facilidad a través de obligaciones quirográficas por 500 mil millones, y una oferta pública privada por 307 mil millones, un aumento de capital de 500 mil millones y una oferta pública primaria internacional de 794 mil millones. Posteriormente hicimos una segunda oferta pública internacional por 1 094 mil millones en enero de 1993.<sup>732</sup>

Además, Carso ha invertido sus utilidades, ampliado sus negocios y desincorporado participaciones minoritarias permitiéndole finanzas sanas.

Como es evidente, en la compra de Telmex operó una de las especulaciones financieras más importantes en la historia de nuestro país que hizo posible el despojo de un bien público estratégico y su apropiación por consorcios nacionales y extranjeros que elaboraron un nuevo tipo de asociación patrimonial global, una extraordinaria centralización del control del capital, así como un dominio monopólico del mercado

---

<sup>729</sup> Slim, *Historia de Grupo Carso*; citada en Martínez, *Carlos Slim, op. cit.*, p.140.

<sup>730</sup> *Ídem.*

<sup>731</sup> *Ibíd.*, p. 141.

<sup>732</sup> *Ibíd.*, p. 142.

interno que impidió otorgar concesiones en el servicio telefónico de larga distancia hasta 1996.<sup>733</sup>

### 5.2.1. LA PANDILLA TELMEX

El proceso privatizador reestructuró a la oligarquía financiera y cambió la propiedad accionaria de tipo familiar por la formación de grupos de capital financiero, “constituidos por grandes coaliciones de capitalistas bajo la dirección de un pequeño grupo oligopólico de control (asociación estratégica)”.<sup>734</sup> No obstante, una característica de Grupo Carso es el alto grado de concentración de su capital accionario en una persona, Carlos Slim Helú. Telmex no es ajeno a esta situación.

De acuerdo con Telmex, las acciones Serie AA representaban 32.7% del capital social y 95.3% de las acciones comunes en mayo de 2009. Los propietarios de las acciones Serie AA son: Carso Global Telecom, AT&T Internacional y otros inversionistas mexicanos. Carso Global Telecom, escindida del Grupo Carso en 1996, controla a Telmex. Carso Global Telecom, a su vez, es controlada por Carlos Slim y miembros de su familia inmediata.<sup>735</sup> Los propietarios de más de 5% de cualquier clase de las acciones de la compañía son los siguientes:

#### Propiedad de Telmex, 2009

Identidad de las personas o grupo	Acciones AA (1)		Acciones A (2)		Acciones L (3)		% de acciones de voto (4)
	Número de acciones (millones)	% de serie	Número de acciones (millones)	% de serie	Número de acciones (millones)	% de serie	
Carso Global Telecom	6 000.0	73.9	92.0	22.8	4 658.0	46.9	71.5
AT&T International	1 799.5	22.2	—	—	—	—	21.1
Capital Research Global Investment	—	—	—	—	586.2	5.9	—

<sup>733</sup> Morera, *El capital financiero...*, *op. cit.*, p. 189. En su estudio, Morera desarrolla un análisis detallado y profundo del Grupo Carso y otros conglomerados; véase pp. 140-226.

<sup>734</sup> Morera, “La privatización...”, *op. cit.*, p. 114.

<sup>735</sup> La concentración accionaria y el control de las empresas por núcleos familiares sigue siendo una característica de la mayoría de las corporaciones mexicanas. Consúltense Hoshino, Taeko, “Estructura de la propiedad y mecanismos de control de las grandes empresas familiares en México”, en Pozas, *op. cit.*, pp. 154-172.

(1) Al 13 de mayo de 2009, había 8 115 millones de acciones Serie AA en circulación que representaban 93.3% del total de acciones comunes (acciones Serie AA y acciones Serie A).

(2) Al 13 de mayo de 2009 existían 402 millones de acciones Serie A en circulación que representaban 4.7% del total de acciones comunes (acciones serie AA y acciones serie A).

(3) Al 13 de mayo de 2009, había 9 933 millones de acciones Serie L en circulación.

(4) Acciones Serie AA y Acciones Serie A.

Fuente: Telmex, *Reporte* (2008), *op. cit.*

La familia Slim es propietaria de 6 000 millones de acciones Serie AA, de 92 millones de acciones Serie A y de 4 658 millones de acciones serie L a través de la tenencia de Carso Global Telecom. El clan Slim se distribuye la propiedad de Telmex de la siguiente manera: Carlos Slim Domit, Marco Antonio Slim Domit y Patrick Slim Domit poseen en común 6 000 millones de acciones Serie AA y tienen 71.5% de acciones con derecho a voto; Antonio Cosío Ariño y Antonio Cosío Pando poseen en común 130.4 millones de acciones Serie AA y tienen 1.5% de acciones con derecho a voto.

De acuerdo con los datos anteriores, la familia Slim, mediante Carso Global Telecom, controla 71.5% de las acciones de voto (AA y A) y AT&T International 21.1%. La riqueza pública de las telecomunicaciones terminó en manos de una familia y sus socios trasnacionales, la pandilla Telmex que, como vemos, no es sólo el grupo musical infantil de la empresa.

## **5.3. NEGOCIO EN TIEMPO REAL**

### **5.3.1. TELEFONÍA INFORMÁTICA**

Uno de los cambios que ha generado la informática es la digitalización del lenguaje analógico con el que funcionaban varios medios de comunicación, entre ellos el teléfono. La digitalización de la red local era de 31% y de la red de larga distancia de 23% en 1990. Una década después, estaban digitalizadas en su totalidad.<sup>736</sup> Esta transformación posibilitó la convergencia del teléfono con los nuevos medios de comunicación digitales y la integración de los servicios de voz, imagen y datos, así como su incorporación a la economía en tiempo real y el sometimiento de la fuerza de trabajo comunicacional, ocupada hasta entonces en un servicio convencional, a la

---

<sup>736</sup> Véase: Telmex, *Informe anual 1995*, p. 2, en <http://www.telmex.com>; *Informe anual 2000*, p. 12.

explotación capitalista informático-global que incorpora nuevos sectores de trabajadores a su dinámica de valorización.

Un indicador importante del crecimiento de Telmex es el negocio de voz medido por el número de líneas fijas y de poblaciones con ese servicio. Las líneas aumentaron de 5.3 millones a 17.5 millones, un incremento de 326.4% entre 1990 y 2008 (cuadro V.1); el número de poblaciones con ese servicio pasó de 10 297 a 22 965, equivalente a un incremento de 223% en el mismo lapso. Del total de localidades, que abarcan el 91% de la población del país, 21 500 son comunidades rurales menores a cinco mil habitantes. Asimismo, del total de líneas fijas las grandes urbes (Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara) absorben 31.3% y la Ciudad de México por sí sola utiliza 21.1% de las mismas.

**Cuadro V.1**  
**Operaciones de Telmex en México y líneas inalámbricas de América Móvil,**  
**1990-2008**

<b>Año</b>	<b>Líneas fijas en servicio (miles)</b>	<b>Poblaciones (miles)</b>	<b>LDN (millones) *</b>	<b>LDI (millones) *</b>	<b>Internet (miles) **</b>	<b>Líneas- datos (miles) ***</b>	<b>Celulares (miles) ****</b>
1990	5 388	10 297	4 375	1 239	-	-	
1991	6 025	12 914	4 722	1 592	-	-	
1992	6 754	15 783	5 370	2 001	-	-	
1993	7 621	18 281	5 923	2 221	-	-	
1994	8 493	20 447	6 746	2 622	-	-	306
1995	8 801	20 554	7 294	3 024	0	74	399
1996	8 826	20 694	7 867	3 513	0	93	657
1997	9 254	24 691	8 232	3 768	34	224	1 112
1998	9 927	24 711	9 077	3 286	146	371	2 113
1999	10 878	24 860	10 419	4 192	403	507	5 271
2000	12 069	25 610	12 309	5 521	634	997	17 124
2001	13 372	25 638	14 251	4 404	913	1 025	26 594
2002	14 446	20 848	14 347	4 922	1 165	1 229	31 600
2003	15 683	21 358	15 376	4 513	1 452	1 139	43 725
2004	17 172	21 596	16 700	6 297	1 741	1 517	61 107
2005	18 375	22 164	17 853	7 131	2 116	2 011	93 329
2006	18 251	22 800	18 108	8 997	2 660	2 330	124 776
2007	17 800	22 890	18 275	9 531	3 320	2 715	157 287
2008	17 589	22 965	19 687	8 733	5 217	4 016	186 568

\*Minutos anuales de llamadas de larga distancia nacional (LDN) y larga distancia internacional (LDI).

\*\* Cuentas de acceso a Internet.

\*\*\* Líneas facturadas equivalentes de 64 kbps para transmisión de datos.

\*\*\*\* Líneas inalámbricas.

Fuente: Telmex, *Informe* (1995-2001), *op. cit.*; *Reporte anual* (2005, 2008), *op. cit.*; América Móvil (AMX, clave de cotización en la Bolsa de Valores), *Reporte anual*, 2001, 2003, 2005 y 2008, BMV, en <http://www.bmv.com.mx>

En términos económicos, la integración de miles de nuevas poblaciones a los servicios telefónicos e informáticos de Telmex ha implicado su incorporación a la economía en tiempo real y a la denominada cultura digital, alterando los patrones de comunicación de millones de mexicanos que viven en esos lugares. La expansión del capitalismo global se ha realizado a través de la instalación de los servicios de telecomunicaciones en miles de localidades que pueden vincularse en tiempo real a las redes de la comunicación mundial. De la misma manera que en el porfiriato el ferrocarril vinculó a miles de pueblos aislados a un mercado nacional, la informática los articula en tiempo real al mercado global.

### **5.3.2. LARGA DISTANCIA NACIONAL E INTERNACIONAL**

El negocio de las telecomunicaciones se mide por el tiempo: el tiempo real para transmitir y almacenar voz, imágenes y datos. En el caso de la telefonía digital de Telmex, se mide por los millones de minutos de Larga Distancia Nacional (LDN) y Larga Distancia Internacional (LDI). Telmex es el proveedor líder de estos servicios, gracias a su red de fibra óptica que consta de más de 107 000 km y que conecta a más del 90% de la población, así como a las principales ciudades de México.<sup>737</sup> Además, a través de una combinación de red de fibra óptica, microondas, sistemas satelitales y cables submarinos, se transporta el tráfico de LDI con Estados Unidos, Canadá, Centroamérica y otros países.

Los minutos de LDN experimentaron un crecimiento exponencial: pasaron de 4 375 millones de minutos a 19 687 millones, un incremento de 450% entre 1990 y 2008 (cuadro V.1). Los minutos de LDI aumentaron de 1 293 millones de minutos a 8 733 millones, un incremento de más de 704% en el mismo periodo.

Ahora bien, el número de asalariados ascendió de 49 912 a 54 317 empleados, un incremento de 10.8% durante el mismo tiempo. En efecto, la cantidad de trabajadores creció pero se incrementó a mayor velocidad el número de minutos de llamadas de LDN y LDI que, en promedio, cada trabajador hizo posibles. Así, un trabajador realizaba en promedio la conexión de voz de 87 654 minutos de llamadas

---

<sup>737</sup> Telmex, *Reporte (2008)...*, *op. cit.*, p. 16.

LDN y 25 905 minutos de LDI en 1990; en cambio, realizó 362 446 minutos de LDN y 160 778 minutos de LDI en 2008.<sup>738</sup>

Al sumar los minutos de LDN y LDI, tenemos que ascendían a 5 668 millones en 1990 y a 28 420 millones en 2008, un incremento de 501%. Al dividir el total de minutos por el número de trabajadores tenemos que cada empleado realizó la conexión de 113 559 minutos de larga distancia en 1990 y de 523 224 minutos en 2008, lo que equivale a 361 días laborables de 24 horas, esto es 1 090 jornadas de 8 horas. Los datos anteriores reflejan un incremento de la productividad por trabajador pues, a pesar de que aumentó el número de asalariados, cada uno operó más decenas de miles de minutos de conexiones de llamadas de larga distancia.

Ahora bien, el comportamiento de los ingresos por LDN y LDI ha tenido una tendencia inversa al incremento en el tráfico de esos servicios. En efecto, LDI disminuyó su participación en el total de ingresos de operación de 28.9% a 7.1% entre 1990 y 2008 (cuadro V.2). Lo anterior, obedeció a múltiples causas: descuentos ofrecidos a los clientes, reajustes de las tarifas de liquidación, disminución en términos reales de los precios al público, transportación ilegal de tráfico internacional llamado “by pass”,<sup>739</sup> un menor tráfico entrante, el uso de la tecnología de transmisión de voz sobre protocolo de Internet (VoIP) que permite realizar llamadas de larga distancia sin generar ingresos y, de manera fundamental, a la creciente competencia que impactó en la pérdida de mercado.

Igualmente, el servicio de LDN disminuyó su participación de 36.8% a 12.7% en el conjunto de ingresos de la compañía en el mismo periodo (cuadro V.2). Esta contracción se compensó en parte con los aportes de los nuevos servicios como Internet y las redes corporativas. La merma de los ingresos fue motivada también por la disminución de las tarifas, el menor volumen de tráfico y la pérdida de mercado. En efecto, de acuerdo con lo establecido en el proceso de apertura de larga distancia, se incorporaron 150 ciudades en competencia entre 1997 y 1999. En ellas se encuentran en servicio 83% de las líneas alámbricas de Telmex y se compite por cerca del 90% de los minutos totales de larga distancia. El 85% de los clientes en esas ciudades seleccionaron operador de larga distancia y realizaron 13 millones 973 mil cambios desde el inicio del

---

<sup>738</sup> Este porcentaje sería aún mayor si se desglosara el total de empleados entre los que laboran en servicio local y servicio de larga distancia, aunque hay que añadir que ambas categorías forman parte del trabajador colectivo comunicacional que permite proporcionar el conjunto de servicios de la empresa.

<sup>739</sup> El “by-pass” se genera cuando una llamada internacional entrante a México se enruta a través de circuitos privados u otros canales y después se maneja como si fuera una llamada de larga distancia nacional o llamada local.

proceso en 1997 hasta 1999, según NCS, empresa independiente que realizó el proceso de verificación. No obstante, pese a la apertura del mercado de larga distancia a la competencia, Telmex controlaba 80.5% del mercado urbano abierto a la prescripción en el servicio de LDN y 74% del mercado de LDI en 2005.

### Cuadro V.2

#### Distribución de los ingresos de operación (%), ingresos totales y utilidad, 1990-2008

Año	Servicio local	LDI	LDN	Inter-conexión	Redes Corporativas	Internet	Otros
1990	32.3	28.9	36.8	0	-	-	2.0
1991	36.0	23.8	38.0	0	-	-	2.2
1992	39.8	22.0	26.5	0	-	-	1.7
1993	42.8	19.7	33.7	0	-	-	3.8
1994	45.3	20.3	30.6	0	-	-	3.8
1995	42.2	26.8	27.5	0	-	-	3.5
1996	37.8	27.5	31.2	0.3	-	-	3.2
1997	50.4	18.9	24.9	1.1	-	-	4.6
1998	54.4	12.1	23.0	3.4	-	-	5.2
1999	49.9	13.5	22.5	6.3	-	-	5.3
2000	45.9	11.1	25.0	12.8	-	-	5.2
2001	47.2	8.5	25.7	13.3	-	-	5.3
2002	47.1	8.4	25.6	13.8	-	-	5.1
2003	45.4	8.8	15.1	14.8	**7.2	**4.3	4.4
2004	40.7	8.5	17.8	13.7	9.5	5.6	4.2
2005	35.9	8.1	22.6	11.3	11.3	6.8	4.0
2006	44.9	8.1	14.1	13.9	8.4	7.8	2.8
2007	41.6	7.4	13.3	17.3	8.7	8.4	3.3
2008	39.5	7.1	12.7	15.4	9.8	10.6	4.9

\* Millones de pesos.

\*\* Hasta 2002 estos indicadores se incorporaban en el servicio de LDN.

Fuente: Telmex, *Informe anual*, 1995-2008; *Reporte anual*, 2003, 2005, 2008, BMV.

### 5.3.3. SERVICIO LOCAL

El servicio local es el concepto que mayores ingresos reditúa a Telmex y está integrado por contratos de instalación de nuevas líneas, renta mensual de servicio, servicio medido con base en el número de llamadas, servicios digitales y cargos por diversos servicios a los clientes que incluyen, entre otros, la interconexión de usuarios del sistema fijo con usuarios celulares. Ahora bien, el servicio local de voz se ha convertido en parte integrante de los servicios integrales y convergentes de voz, datos y video, que lejos de desplazar al antiguo servicio lo hacen diverso, flexible y creador de nuevas formas de plusvalía. Para lograr lo anterior, la empresa ha trabajado en dos direcciones: *expandir los servicios básicos de telecomunicación* para posibilitar que un mayor número de

personas tengan acceso a los mismos; *incrementar los servicios de valor agregado* a las empresas y al mercado residencial con la finalidad de que las líneas proporcionen diversas funciones que les permitan ser más productivas.

El servicio local incrementó su participación en el total de ingresos de operación de 32.3% en 1990 a 54.4% en 1998 (cuadro V.2), remontando los efectos negativos de la crisis de 1994-1995. Esta modificación fue generada por el mayor número de líneas en servicio, el aumento en el tráfico local y en los servicios digitales (llamada en espera, identificador de llamadas, buzón de voz, tres a la vez y transferencia de llamada). No obstante, en los años subsiguientes la tendencia se revirtió y la contribución del servicio local en el total de ingresos disminuyó a 39.5% en 2008. Las causas de esta evolución son la apertura del mercado local, la competencia de la telefonía celular y la telefonía por cable, la disminución de líneas en servicio, la reducción en términos reales de las tarifas y la migración del tráfico hacia servicios de transmisión de voz por Internet. A pesar de esta tendencia, el servicio local se mantiene como el rubro que más ingresos genera a Telmex.

En el concurrido sector de las telecomunicaciones, Telmex mantenía 34% del mercado de servicio local y las compañías competidoras absorbían 63.4% de la demanda nacional en 2005, sin perder de vista que la escindida América Móvil controlaba más del 70% de los clientes de celular.<sup>740</sup> La disputa por el mercado de servicio local fijo y móvil se definirá en el futuro por las nuevas cadenas de valor, asociadas a la transmisión de datos e imágenes, así como por la convergencia del *triple play*.

#### 5.3.4. INTERCONEXIÓN

Durante 1996, se realizaron los trabajos necesarios para hacer posible la interconexión de los nuevos operadores de larga distancia. En esta actividad se invirtieron 550 millones de dólares y se necesitó la participación de tiempo completo de 500 empleados. Lo anterior, permitió a Telmex cubrir los compromisos convenidos y cumplir con el calendario previamente definido para la apertura de las telecomunicaciones. La interconexión pasó de representar 0.3% de los ingresos totales de la empresa a 15.4% entre 1996 y 2008 (cuadro V.2). Estos ingresos incorporan —a

---

<sup>740</sup> Telmex, *Informe* (2005)..., *op. cit.*, p. 6.

partir de 1997— la interconexión a la red local de Telmex de redes de operadores de larga distancia, de compañías de telefonía celular, de operadores de servicio local y de las empresas que ofrecen el *triple play*.

El servicio a operadores de telecomunicaciones (Operteles) recibió especial atención por la empresa ya que tuvo un crecimiento constante. Lo anterior, se explica tanto por la reducción de tarifas como por el programa “El que llama paga”, pues se incrementó el número de usuarios de telefonía celular en nuestro país. Las tarifas de interconexión se redujeron 22% al establecerse una tarifa de 0.975 centavos de dólar por minuto y por punto de interconexión, lo que ubica a las tarifas mexicanas como una de las más bajas del mercado mundial.<sup>741</sup> Telmex ofrece a los Operteles el uso de una parte de su infraestructura como: los troncales digitales de entrada, salida y bidireccionales, enlaces punto a punto y punto a multipunto, así como líneas comerciales directas, servicios 800 y servicios digitales. Asimismo, proporciona productos especializados: líneas para proveedores de telefonía pública, infraestructura para los proveedores de servicio de Internet (ISPS), terminación de tráfico público conmutado de larga distancia, servicios de información de directorio telefónico (040), facturación y cobranza, puertos, señalización, coubicación, servicio 800 a proveedores de telefonía pública y servicios de larga distancia internacional con cargo a tarjeta de crédito.

Para satisfacer las necesidades de los operadores de telecomunicaciones, Telmex expandió su infraestructura: incrementó 45% la capacidad de las centrales de Tándem para garantizar la calidad de los servicios requeridos y simplificó y disminuyó las áreas locales. El desembolso por estas innovaciones tecnológicas fue de 72 millones de dólares. La expansión de infraestructura y la situación monopólica han consolidado a Telmex como “*carrier de carriers*” en las telecomunicaciones como se pone de manifiesto en la tabla siguiente:

**Tipo de servicio proporcionado por Telmex, 2000**

<b>Tipo de servicio proporcionado</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Puertos de interconexión	4 319	8 044
Enlaces locales de interconexión	1 233	2 521
Puertos de terminación	428	560
<b>Líneas equivalentes para la transmisión de datos</b>		
Operadores LD y local	79 843	97 067
Operadores celular, redes de datos y otros	100 687	343 700
Troncales digitales	11 070	31 028

<sup>741</sup> *Ibíd.*, p. 13.

Líneas telefonía pública	7 225	10 119
Minutos de interconexión (millones)	8 722	13 874
Minutos de terminación de tráfico de LD (millones)	1 313	1 600
Puertos para ISP	0	18 000
Nivel de disponibilidad de la red (puertos) (%)	99.0	99.97

Fuente: Telmex, *Informe* (2000), *op. cit.*

El desempeño de Telmex como “*carrier de carriers*” se reforzó al aumentar el tráfico de interconexión que pasó de 13 874 millones de minutos a 46 003 millones entre 2000 y 2008. Igualmente, Telmex está ubicado en una de las rutas de tráfico telefónico internacional más importantes a nivel mundial. Para contribuir a elevar la competitividad de esta ruta las tarifas de liquidación entre México y Estados Unidos han decrecido significativamente. En 2001, se acordó con varios operadores estadounidenses que la tarifa de liquidación pasara de 19 a 15.5 centavos de dólar por minuto, decreciendo 18.4%. A inicios de 2002, se llegó a un nuevo acuerdo para el bienio 2002-2003 en el que se establecieron deferentes tarifas de liquidación dependiendo del lugar de destino de las llamadas: para las llamadas originadas en los Estados Unidos y terminadas en las ciudades de Guadalajara, México y Monterrey, la tarifa de liquidación se estableció en 5.5 centavos de dólar por minuto. En el caso de las otras 200 ciudades principales se fijó en 8.5 centavos de dólar por minuto y para el resto del país quedó en 11.75 centavos de dólar por minuto. Esto significó que, considerando las tarifas de 5.5 centavos de las tres ciudades más importantes, las tarifas de liquidación decrecieron 92% en una década.<sup>742</sup> En el siguiente quinquenio las tarifas de liquidación del resto del país disminuyeron 75%.

### 5.3.5. REDES CORPORATIVAS Y OTROS INGRESOS

La red corporativa “consiste en enlaces digitales entre dos o más puntos que puede utilizarse para transmitir voz, video y datos”.<sup>743</sup> El número de líneas equivalentes de 64 kbps para la transmisión de datos creció exponencialmente de 74 mil a 4 millones 16 mil entre 1995 y 2008 (cuadro V.1). Este rubro aumentó su contribución a los ingresos al pasar de 7.2% a 9.8% entre 2003 y 2008. Los productos que ofrece son Ladaenlaces, redes Frame Relay y redes virtuales multi servicio (VPN IP/MPLS), así como los servicios

<sup>742</sup> Telmex, *Informe anual 2001*, p. 9, en <http://www.telmex.com>

<sup>743</sup> Telmex, *Reporte* (2008)..., *op. cit.*, p. 13.

de tercerización de redes, productos de alojamiento y co-ubicación, integración de redes de telecomunicaciones y sistemas de información.<sup>744</sup>

Ahora bien, en el ámbito de *otros ingresos* la empresa ha formado la *red telefónica pública digital más extensa del país*. Este servicio creció exponencialmente de 821 mil tarjetas a 279 millones entre 1990 y 2003. Asimismo, los teléfonos públicos con tecnología chip pasaron de 69 025 aparatos a 2 millones 196 mil en el mismo lapso. En la etapa siguiente la tendencia se revirtió y sólo se vendieron 120 millones de tarjetas, operaban 722 mil teléfonos y los ingresos consolidados fueron de 2.9% del total en 2008. Esta nueva situación obedece sobre todo al uso creciente del celular.<sup>745</sup> Adicionalmente, proporcionó soporte técnico a las empresas comercializadoras del servicio que pasaron de operar 7 225 teléfonos públicos a 83 mil entre 1999 y 2008.

Finalmente, los denominados otros ingresos registraron un incremento sostenido al pasar de 2.0% a 4.9% del total de ingresos de la empresa entre 1990 y 2008. Este aumento se originó en la conversión de las oficinas tradicionales de Telmex en puntos de venta de teléfonos, computadoras y accesorios, la telefonía pública, la digitalización de la Sección Amarilla, así como por los servicios de facturación y cobranza a terceros.

#### **5.4. LOS NUEVOS NEGOCIOS: LAS NUEVAS CADENAS DE VALOR**

Los nuevos negocios de Telmex están asociados a los cambios que la informática ha generado en las telecomunicaciones. El negocio de voz, propio del teléfono analógico, se digitalizó y convergió con las nuevas tecnologías. La empresa incursionó exitosamente en los nuevos servicios informacionales, específicamente en la transmisión de datos e Internet. Lo anterior, le ha permitido participar en las nuevas cadenas de valor de las telecomunicaciones asociadas a la transmisión convergente de imágenes, voz y datos.

---

<sup>744</sup> Los Ladaenlaces son “enlaces digitales dedicados que transmiten información a velocidades que van de 64 Kbps a 10 Gbps con equipos terminales en las instalaciones de los clientes”; el Frame Relay es un protocolo para transmitir voz, datos y video sobre una red digital compartida a velocidades que van de 64 Kbps a 2 048 Kbps”; el IP/MPLS es “una plataforma que permite proveer servicios de voz, video y datos y VoIP a velocidades que van de 64 Kbps a 155 Mbps”. Telmex, *Reporte anual 2007*, BMV, p. 15.

<sup>745</sup> Telmex, *Reporte (2008)...*, *op. cit.*, p. 15.

### 5.4.1. INTERNET

La *transformación estratégica* más relevante de Telmex es su *conversión de una empresa telefónica convencional de transmisión de voz a una compañía que proporciona opciones de multimedia*. Específicamente, fortaleció su capacidad tecnológica en Internet para satisfacer las crecientes demandas de acceso y contenido. En efecto, la empresa experimentó un crecimiento exponencial en el número de cuentas de acceso a Internet: pasó de 34 mil clientes a 5 millones 217 mil entre 1997 y 2008 (véase cuadro V.1). Asimismo, el número de poblaciones con cobertura de servicio de Internet aumentó de 75 a 3 600 entre 1998 y 2008. En consecuencia, estos cambios impactaron favorablemente el aporte de este servicio en el conjunto de los ingresos de la compañía al incrementarse de 4.3% a 10.6% entre 2003 y 2008 (cuadro V.2).

La compañía ofrece acceso a Internet por marcación y por conexión de banda ancha. El servicio de banda ancha Infinitum, que concentra cinco millones de cuentas, provee a los usuarios acceso de alta capacidad ADSL (*Asimetric Digital Subscriber Line*). Igualmente, Prodigy Móvil, servicio inalámbrico de alta velocidad, proporciona una velocidad de conexión máxima de 512 Kbps dentro de un área de 100 metros. Adicionalmente, posee 1 290 sitios de acceso público (*hot spots*) en más de 90 ciudades del país, en los que los usuarios pueden conectarse de forma inalámbrica a Internet. En el acceso por marcación están: Prodigy Hogar, Multifón —servicio con un precio por minuto—, así como Prodigy Roaming que se proporciona gratuitamente a los usuarios de Infinitum y que permite conectarse con una llamada en 3 600 poblaciones del país y 780 ciudades estadounidenses.

En nuestro país, el número de usuarios de Internet pasó de 187 mil a 24 millones 600 mil entre 1996 y 2008. De este universo, Telmex controla más del 50% del total del mercado de acceso a Internet, lo que significa que más de la mitad de los cibernautas utiliza alguno de los servicios digitales de la empresa. Sin embargo, las personas que acceden a este servicio apenas representan un poco más del 20% de la población mexicana y suman miles las poblaciones y millones los habitantes sin acceso a la red de redes, ya que la densidad de usuarios es aún muy baja comparada con tasas internacionales.

Del total de suscriptores de cuentas de Internet, aproximadamente 80% fueron usuarios residenciales y 20% usuarios comerciales. La creciente penetración en el mercado residencial obedece a múltiples iniciativas: la venta de 1.9 millones de

computadoras con facilidades de pago de hasta 48 meses entre 1999 y 2008; la cobertura del servicio de banda ancha Infinitum que abarca más del 92% de la población, mientras que sus competidores sólo cubren 292 localidades; los más de mil sitios de acceso público de Prodigy Móvil; su oferta integrada de servicios mediante determinados paquetes (Paquete Acerques, Paquete Conectes). La plataforma de telecomunicaciones de Telmex ofrece productos y servicios integrados y diferenciados a las pequeñas y medianas empresas, así como a los corporativos nacionales y transnacionales. En este mercado ofrece diversos paquetes multiservicio: Paquete Telmex Negocio Sin Límites (acceso de ancho de banda, cuentas de correo, un dominio personalizado para sus cuentas de correo y su página Web); Paquete SuperNegocio (conexión a Internet Infinitum, 200 llamadas locales, LDN ilimitada, LDI con tarifas preferenciales, la renta de la línea y todos los servicios digitales). Asimismo, Telmex posee la plataforma de Internet Directo Empresarial para el comercio electrónico de las medianas empresas que ofrece Seguridad Internet (contra virus y amenazas electrónicas), Correo Negocios (enviar y recibir mensajes con alta velocidad y seguridad) y Respaldo Computadoras (guarda la información crítica de los negocios en forma automática y segura en el Centro de Datos Telmex). Adicionalmente, incorporó nuevos productos y servicios: al servicio Lada 800 se le agregaron nuevas funcionalidades (Segmenta 800 e IVR Básico, convirtiéndose en el más completo del mercado y una excelente herramienta de mercadotecnia); el servicio Hosted IP PBX de Telmex que “permite a las empresas tener una red de voz y datos convergente mediante una plataforma de comunicaciones unificada en diferentes puntos de atención”,<sup>746</sup> posibilitándoles realizar conferencias de audio y video, usar herramientas de colaboración y otras aplicaciones móviles; finalmente, la compañía desarrolló el Centro Internacional de Atención a Clientes Multinacionales dedicado a proporcionar servicios a las grandes corporaciones globales.

La cantidad de cuentas de acceso a Internet y la cobertura del número de poblaciones hacen de Telmex el *proveedor de servicios de Internet líder en México*. Adicionalmente, la compañía tiene una continua expansión en el negocio de datos, tanto en la transmisión como en las aplicaciones y los servicios integrales. De igual forma, fortaleció la interconexión internacional para Internet con mayor capacidad de ancho de

---

<sup>746</sup> Telmex, *Informe anual 2008*, p. 15, en <http://www.telmex.com>

banda a Estados Unidos. Únicamente para el servicio de acceso a Internet cuenta con más de 160 mil Mbps de salida a la red mundial.

Además de las 3 600 poblaciones del país que están conectadas a la red de redes con sólo realizar una llamada local, la empresa inició en 2001 el proyecto nacional de conectividad e-Telmex que ofrece servicios de voz y datos de alta velocidad, apoyados en la tecnología de banda ancha, en miles de poblaciones a través de los centros comunitarios digitales para que “cuenten con servicios de educación, salud y comercio. Se trata de una solución integral en telecomunicación que incorpora la conectividad, equipamiento, instalación, programación, mantenimiento, soporte, actualización tecnológica y monitoreo remoto”.<sup>747</sup> Estos centros comunitarios digitales ubicados en las localidades más remotas han convertido a las agencias rurales con menos de 2 500 habitantes en Centros Digitales con Tecnología Telmex. En 2009, la empresa esperaba equipar 12 088 Centros Digitales de un total de 19 137 que tiene proyectados en todo el país.

Como vemos, Telmex está interesado en mantener su crecimiento y sus ventajas competitivas tanto en los bajos costos como en la diferenciación de los productos y servicios comunicacionales que ofrece. Su habilidad para el crecimiento se encuentra en brindar servicios más baratos y únicos respecto a sus competidores.<sup>748</sup> Ahora bien, Telmex posee actividades primarias y actividades de soporte que articulan su cadena de valor de manera tal que, junto a su situación monopólica, le permiten controlar buena parte del mercado de las telecomunicaciones.<sup>749</sup> En efecto, entre sus actividades de soporte posee una infraestructura completamente digitalizada, eficiente y en una situación monopólica; tiene “recursos humanos de dirección” —como los llama Porter— que han demostrado ser capaces de aprovechar las ventajas políticas y tener talento empresarial; una adecuada procuración de suministros para las telecomunicaciones —a través de asociaciones estratégicas o empresas del Grupo Carso (la fibra óptica, por ejemplo, la proporciona Condumex). Telmex posee servicios diferenciados, marcas reconocidas (Telmex, Telcel, Prodigy), mejoró los vínculos con el cliente, introdujo constantes adelantos técnicos y estableció relaciones con empresas

---

<sup>747</sup> Telmex, *Informe* (2001)..., *op. cit.*, p. 3.

<sup>748</sup> Porter afirma que una empresa tiene dos tipos de ventajas competitivas: los bajos costos y la diferenciación. Véase Porter, *Competition...*, *op. cit.*, p. 20.

<sup>749</sup> Como anotamos en el capítulo I, según Porter entre las actividades primarias de la cadena de valor están, entre otras, las operaciones, las ventas, la mercadotecnia y el servicio; en las actividades de soporte se encuentran la procuración de suministros, el desarrollo tecnológico, los recursos humanos de dirección y la infraestructura de la firma. *Ídem*.

tecnológicas de punta y con laboratorios de investigación. No obstante, no controla el conjunto de su desarrollo tecnológico, pues la empresa no produce ni patenta tecnología ni conocimiento informático. En este punto, su participación en la cadena global de las telecomunicaciones tiene hasta ahora un límite, que ha sabido superar mediante alianzas estratégicas, por ejemplo con el Media Laboratory del Instituto Tecnológico de Massachusetts (Media Labs MIT) y Microsoft.

#### 5.4.2. CADENA DE VALOR DEL NEGOCIO DE DATOS

Como parte de las cadenas de valor de los productos y servicios comunicacionales se encuentra la cadena de valor del negocio de datos que integra parte del desarrollo tecnológico y proporciona servicios diferenciados al usuario. El *primer nivel* de esta cadena de valor es la *conectividad* vinculada a las cuentas de acceso a Internet y a las líneas equivalentes para la transmisión de datos que, como mostramos anteriormente, han crecido exponencialmente. Asimismo, las nuevas tecnologías de ancho de banda permiten a Telmex incrementar significativamente su capacidad y calidad de transmisión, posibilitándole ofrecer servicios avanzados de Internet.

Las alianzas estratégicas tecnológicas proporcionan la base para el *segundo eslabón* de la cadena de valor: *la coubicación y las funciones de hospedaje*, vinculadas, como anotamos en líneas anteriores, a las redes corporativas. La demanda creciente de estos servicios se cubre a través de los *Data Centers* de Apodaca, Nuevo León, y Querétaro que permiten proveer a las empresas de México diversos servicios de almacenaje, coubicación y servicios administrados. Ahora bien, la plataforma tecnológica y administrativa del primer *Data Center* instalado en Apodaca, que representó una inversión inicial de 49 millones de dólares, fue desarrollada por Hewlett-Packard, socio tecnológico de la empresa.<sup>750</sup>

El *tercer nivel* de la cadena de valor es el *contenido*. Microsoft y Telmex se asociaron para crear el portal T1MSN, sustituido por Prodigy MSN en 2006, que proporciona una amplia escala de servicios de comunicación y contenidos en español, servicios de compra fáciles y seguros. La penetración de este portal entre los cibernautas mexicanos es significativa y es el más importante del país: 90% de los usuarios de Internet visitaron Prodigy MSN en 2005.<sup>751</sup>

---

<sup>750</sup>Telmex, *Informe anual 2000*, p. 13, en <http://www.telmex.com>

<sup>751</sup>Telmex, *Reporte anual 2005*, BMV, p. 19.

Otra empresa que Telmex desarrolló en el negocio de datos fue Eficentrum, en la que participaron asociadas las compañías Provedora Inbursa, como agregador de demanda, KPMG, en la integración y desarrollo del negocio, y Oracle con la plataforma tecnológica. Eficentrum se convirtió rápidamente en el mercado horizontal más importante dedicado a la compra-venta de bienes y servicios indirectos (e-procurement).<sup>752</sup> Posteriormente, a través de Eficentrum Club de Compras Pymes se convirtió en el mercado digital más grande de América Latina para las pequeñas y medianas empresas.<sup>753</sup>

Telmex, como vemos, ha desarrollado alianzas empresariales efectivas para poder eslabonar las cadenas de valor del negocio de datos: los *Data Centers*, los portales T1MSN y Prodigy MSN, así como Eficentrum se desarrollaron gracias a las asociaciones con Microsoft, Hewlett-Packard, KPMG y Oracle. Al mismo tiempo, ha evolucionado como una empresa vinculada al cliente que posee una base estratégica de más de 17 millones de clientes para ampliar los servicios que ofrece.

### 5.4.3. LA RED TELMEX

Como soporte de las cadenas de valor de las mercancías comunicacionales se encuentra el desarrollo tecnológico de la red Telmex que, a su vez, se convierte en una barrera de entrada a las rentas que obtiene la empresa en el mercado de las telecomunicaciones; barrera que no se explica sin la situación monopólica que se creó a través de la privatización. Un componente fundamental del cambio tecnológico fue la digitalización de la red local que aumentó de 31% a 100% y de la red de larga distancia que pasó de 23% a 100% entre 1990 y 2000 (cuadro V.3). Igualmente, fue decisivo el crecimiento de la fibra óptica instalada de 360 a 107 107 km entre 1990 y 2008 —permitiendo enlazar a la mayoría de las ciudades del país y a 90% de la población—, así como la conexión a través de cable submarino con 33 países.<sup>754</sup> Este cambio cualitativo de los recursos tecnológicos sólo se explica por la enorme inversión de 31 mil millones de

---

<sup>752</sup> Telmex, *Informe (2000)...*, *op. cit.*, p. 3.

<sup>753</sup> Telmex, *Informe anual 2003*, p. 10, en <http://www.telmex.com>

<sup>754</sup> El crecimiento de la fibra óptica en los noventa fue un fenómeno mundial y “se convirtió en la base de la infraestructura de la tecnología de la información y la comunicación”; en efecto, la fibra óptica interoceánica “junto con la tecnología de interconexión e integración de protocolos para la Internet y la WWW son la columna vertebral de esa infraestructura”. Rivera, *Capitalismo informático...*, *op. cit.*, pp. 111 y 116.

dólares en 19 años, representando más del 80% del total de las inversiones realizadas en este rubro en el sector de telecomunicaciones.

**Cuadro V.3**  
**Recursos tecnológicos 1990-2000**

<b>Recursos tecnológicos</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2008</b>
Inversión en el periodo (mdd)	–	24 259	31 000
Digitalización red local (porcentaje)	31%	100%	100%
Digitalización red de larga distancia (porcentaje)	23%	100%	100%
Fibra óptica instalada (kilómetros)	360	68 165	107 107
Conexión vía cables submarinos (países)	–	39	33

Fuente: Telmex, *Informe* (2000, 2008), *op. cit.*

A diez años de la privatización, Telmex logró construir una infraestructura de calidad mundial, introducir nuevos servicios y digitalizar los existentes, lo que le permitió satisfacer las necesidades de comunicación de sus clientes en el nuevo mercado de las telecomunicaciones multimedia. En la siguiente década, afianzó la capacidad tecnológica para tener una mejor calidad y velocidad en los servicios que ofrece su plataforma de telecomunicaciones a los más de 26 millones de usuarios de líneas telefónicas, cuentas de acceso a Internet y líneas para transmisión de datos.

En el primer nivel de la red tecnológica se encuentran la *red de acceso* y la *red de transporte* que enlaza todas las redes telefónicas del país. Éstas se integran por los teléfonos y conmutadores instalados, una red de centrales, la red externa de cobre, líneas de acceso que conectan a los usuarios con las centrales, líneas troncales que conectan las centrales y el equipo de transmisión de larga distancia, la red de fibra óptica —que permite la transmisión de voz y banda ancha con aplicaciones como video y datos—, y la red de microondas digital —respaldo secundario a la red de fibra óptica y medio principal de transmisión para las áreas rurales y pequeñas poblaciones.

Ahora bien, la red de fibra óptica es “totalmente redundante y está soportada por 11 anillos a tierra de fibra óptica, un segmento submarino intercontinental conocido como Columbus II y un sistema de cable submarino conocido como Maya I”, que tienen una capacidad de restauración automática de 50 milisegundos. Esta infraestructura ha sido construida con una “arquitectura de red uniforme integrada, utilizando tecnología de transmisión múltiplex en longitud de onda (WDM, por sus siglas en inglés), que da como resultado una red altamente confiable y flexible que opera a velocidades de hasta

60 Gbps.”<sup>755</sup> A través de esta red se realiza el tráfico de larga distancia con Estados Unidos y Canadá; en cambio, el tráfico con Centroamérica —excepto Guatemala— se lleva a cabo por microondas. Los sistemas de satélite Intelsat e Inmarsat y el cable submarino se utilizan para transportar el tráfico con otros países. Asimismo, Telmex es socio del cable submarino Columbus II que mide 12 200 km y que conecta al continente americano con el continente europeo. Igualmente, participa en 30 cables submarinos para la transmisión de tráfico con Europa, Asia y Australia. Finalmente, el cable submarino Maya I conecta con tecnología de punta a Norte, Centro y Sudamérica, aumentando la cantidad y calidad de transmisión en toda la región.

En el segundo nivel de la red tecnológica, Telmex posee una *red central* basada en tecnología de jerarquía digital síncrona (SDH, por sus siglas en inglés), que permite, a través de sus anillos ópticos, transmitir información desde su origen hasta su destino simultáneamente en ambas direcciones, lo que posibilita una disponibilidad total de punta a punta de la red y en caso de daño minimiza el riesgo de interrupción de la señal, con tiempos de restauración inferiores a 50 milisegundos. La administración centralizada de la red SDH hace viable las siguientes funciones: operar los niveles y el enrutamiento del tráfico, así como las cargas de las centrales; coordinar y monitorear la operación del equipo de red; facilita la expansión geográfica de la red; posibilita, si se requiere, explotar un sistema de mayor capacidad; maneja más tráfico con menos centrales; evita el congestionamiento en los periodos de alto uso y “proporciona una plataforma para información futura, servicios de comunicaciones y entretenimiento. SDH también está bien equipada para operar la tecnología de modo de transferencia asíncrona (ATM, por sus siglas en inglés), que se requiere para tener una transmisión de datos avanzada.”<sup>756</sup>

Con la finalidad de responder a los avances tecnológicos y a la globalización de las telecomunicaciones, Telmex, en el tercer nivel de la red, está transformando su infraestructura hacia una *red de nueva generación* que mejora la flexibilidad de los servicios e incrementa la eficiencia en el manejo de la red, “bajo una estructura común con nodos multiservicios” con capacidad de proporcionar servicios de voz, datos y vídeo. Lo anterior se obtiene al integrar las infraestructuras de servicios independientes (celular, datos, localización, red inteligente y protocolo de Internet), por intermedio de “nodos de multiservicios utilizando tecnologías SDH y transmisión múltiple en

---

<sup>755</sup> Telmex, *Reporte* (2001)..., *op. cit.*, p. 17.

<sup>756</sup> *Ibid.*, p. 18.

longitud de onda densa (DWDM, por sus siglas en inglés).”<sup>757</sup> La transmisión múltiple utiliza luz de “muchas longitudes de onda” que hacen posible operar la red a velocidades de hasta 160 Gbps por cada par de fibra óptica, que equivale a manejar dos millones de conversaciones telefónicas simultáneas.<sup>758</sup> Esta red utiliza tecnología de conmutación de paquete que posibilita crear de manera más eficiente las redes de multiservicios con base en los formatos estándar para el transporte de información. La instalación de la red está asociada a la difusión de los servicios de protocolo de Internet (IP, por sus siglas en inglés), como son datos y redes privadas virtuales de voz. Con esta finalidad, se mejora la red de datos con tecnología IP y se amplía la red local de transporte ATM que permite transmitir simultáneamente señales de datos, texto, voz y multimedios entre los puntos de acceso a la red a velocidades de 150 Mbps y posibilita la transmisión de datos y servicios de ancho de banda flexible, así como una mayor calidad en el acceso de interconexión a la red local.

Finalmente, la empresa instaló la red IP/MPSL que complementa la red de transporte y expande la red central con enlaces de hasta 10 Gbps que “ofrecen redundancia y cobertura nacional”. Esta red permite proporcionar los servicios de acceso residencial y corporativo a Internet —con una capacidad de 160 mil Mbps en el tráfico con Estados Unidos y con una capacidad total de 340 mil Mbps—, redes corporativas, VoIP, acceso inalámbrico y aplicaciones multimedia. Asimismo, aumentó la capacidad de conectividad a Internet a 150 Gbps. Adicionalmente, instaló equipos DSLM (Digital Subscriber Line Multiplexer) en aproximadamente 15 mil puntos estratégicos de la red lo que le permite ofrecer al mercado residencial una capacidad de 16 Mbps en los domicilios y conexiones de alto desempeño para enviar y descargar información.<sup>759</sup>

Las redes de acceso, transporte, central, de nueva generación e IP/MPSL integran la infraestructura tecnológica de Telmex que da soporte a sus cadenas de valor, le permiten competir exitosamente en el mercado comunicacional, establecer barreras de entrada a las rentas que obtiene la empresa, así como cobrar por el uso de dicha infraestructura a las compañías competidoras que requieran de la misma.<sup>760</sup>

---

<sup>757</sup> *Ídem.*

<sup>758</sup> Telmex, *Reporte (2007)...*, *op. cit.*, p. 18.

<sup>759</sup> *Ibid.*, p. 19; Telmex, *Informe (2008)...*, *op. cit.*, p. 23.

<sup>760</sup> Telmex, como vimos anteriormente, posee la red de fibra óptica más grande del país; le siguen CFE con 21 mil kilómetros, Alestra con 5 mil, Avantel con 4 mil y LFC con mil 100. Como indicamos en el capítulo IV, Calderón puso en venta en mayo de 2009 los primeros dos pares de redes de

## 5.5. OPERACIONES TRANSNACIONALES

Telmex fue uno de los corporativos mexicanos que regionalizó/globalizó su proceso de valorización. Con esa finalidad estableció alianzas estratégicas, aprovechó el costo de oportunidad de la apertura de la región latinoamericana y se benefició de los espacios abiertos por las privatizaciones de las telecomunicaciones en la región. La compañía ha eslabonado sus cadenas de valorización global a través de dos compañías: Telmex Internacional y América Móvil.

### 5.5.1. TELMEX INTERNACIONAL

Telmex Internacional fue creada en 2007 mediante el procedimiento de “escisión” por el cual Telmex separó e integró empresas previamente adquiridas: AT&T Latin America Corp. —con operaciones en Brasil, Chile, Colombia, Argentina y Perú—, Techtel-LMDS Comunicaciones Interactivas, Chilesat Corp., Metrored Telecomunicaciones, Embratel y una participación no controladora en Net.<sup>761</sup> La compañía proporciona una serie de servicios de telecomunicaciones en nueve países: voz, datos, acceso a Internet, transmisión de video, televisión de paga por cable y satelital, soluciones integrales de telecomunicaciones y directorios de páginas amarillas.

La división de la propiedad del capital social de Telmex Internacional es similar a la de Telmex: Carso Global Telecom posee 73.9% de las acciones Serie AA con derecho a voto y AT&T Internacional 22.2%. El negocio regional/global de las telecomunicaciones les ha resultado redituable: los ingresos pasaron de 30 128 millones de pesos a 76 005 millones de pesos entre 2004 y 2008 (cuadro V.5). Las utilidades netas crecieron de 1 965 millones de pesos a 5 631 millones de pesos en el mismo periodo.<sup>762</sup>

La gama de productos comunicacionales los ofrece mediante diversas subsidiarias: Embratel es proveedor líder de los servicios de datos y de acceso a Internet en Brasil, vende sus servicios de telecomunicaciones a un número importante de las 500 corporaciones más relevantes de ese país y por intermedio de Net, la operadora más grande de televisión por cable, proporciona servicios de *triple play*. Asimismo, es

---

fibra óptica de la CFE para que provea los servicios de *triple play*. A fines de ese año, la ofensiva gubernamental contra el SME tuvo como una de sus causas la ambición de privatizar la fibra óptica de LFC.

<sup>761</sup> Telmex, *Reporte* (2005)..., *op.cit.*, p. 29.

<sup>762</sup> Telmex Internacional, *Reporte anual 2008*, BMV, pp. 5 y 79.

proveedor líder en soluciones satelitales (provisión de segmento espacial, banda ancha y servicios de red) y posee, a través de Star One, el sistema satelital más amplio de Latinoamérica con una flota que cubre la totalidad del territorio de Sudamérica, México, parte de Centroamérica y de Florida. Además, ofrece los servicios de larga distancia nacional e internacional, telefonía local, transmisión de datos y televisión satelital tipo *direct-to-home* (DTH).<sup>763</sup> Embratel y sus cuatro subsidiarias generaron aproximadamente 80% del total de ingresos y contrataron a 16 296 empleados de los 28 477 trabajadores ocupados por la compañía en 2008.

Telmex Colombia, mediante siete subsidiarias, proporciona servicios de voz, datos, acceso a Internet, televisión de paga y servicios de valor agregado. Colombia fue el segundo país que más ingresos generó (7.5%) y empleó a 6 613 personas en 2008. Asimismo, Telmex Argentina y sus dos subsidiarias ofrecen los servicios de administración de datos y alojamiento de información (*hosting*) de otras empresas, a través de sus centros de datos, así como los directorios de páginas amarillas. Las compañías argentinas colaboraron con 2.4% de los ingresos totales y contrataron a 887 empleados en 2008. Igualmente, Telmex Chile Holding, mediante dos subsidiarias, ofrece telefonía local, larga distancia, transmisión de datos, acceso a Internet de banda ancha, servicios multimedia, televisión por cable y digital vía satélite. Las actividades en Chile generaron 3.1% de los ingresos totales de la empresa y emplearon a 1 020 personas en 2008. También, Telmex Perú ofrece los servicios de telefonía de línea fija, transmisión de datos, acceso a Internet, larga distancia nacional e internacional y televisión por cable. De la misma forma, Ecuadortelemcom proporciona servicios de transmisión de voz, imágenes y datos por cable. Finalmente, en México y Estados Unidos provee directorios de páginas amarillas.

### **5.5.2. AMÉRICA MÓVIL: TELECOMUNICACIONES INALÁMBRICAS**

América Móvil es la proveedora de servicios de telecomunicaciones inalámbricas más importante de América Latina y una de las cinco más grandes del mundo. El crecimiento de la empresa ha sido espectacular: pasó de 306 mil a 186 millones 568 mil clientes entre 1994 y 2008 (cuadro V.1). Del total, 30.9% de sus usuarios están ubicados en México y 69.1% fuera del país. Asimismo, los ingresos de operación mantuvieron un

---

<sup>763</sup> *Ibíd.*, pp. 18, 22, 29 y 77.

crecimiento constante promedio de 20% y las utilidades de operación 39% entre 2006 y 2008,<sup>764</sup> resultados que reflejan el dinamismo y la alta rentabilidad del mercado de las telecomunicaciones en Latinoamérica.<sup>765</sup>

La separación de América Móvil de Telmex se realizó bajo la ley corporativa mexicana conocida como escisión o *split-up* en 2000. La propiedad de acciones Serie AA, con derecho a voto, se distribuye de la siguiente forma: la familia Slim 50.4% y AT&T, Inc. 23.4%. A la nueva compañía se transfirió el negocio de telefonía móvil y las inversiones en el extranjero, quedándose Telmex con los servicios de telefonía fija nacional, Internet y transmisión de datos. Lo anterior, volvió a Telmex menos diversificado pero colocó a América Móvil en una posición de competencia muy fuerte. El gigante de las telecomunicaciones se dividió para hacerse más versátil, flexible y poderoso.

La empresa opera en 18 países y en varios de ellos es la proveedora de servicios de telecomunicaciones dominante. Sus operaciones sumaban 182.7 millones de usuarios celulares y 3.8 millones de telefonía fija en Centroamérica y el Caribe en 2008, regiones en las que es el mayor operador en términos del número de usuarios.<sup>766</sup> Sus servicios los proporciona en los siguientes mercados:

En México, a través de Telcel, es el proveedor líder de servicios de telecomunicaciones inalámbricas. La compañía tenía 17 millones de usuarios de celulares en 2001 y 56.4 millones en 2008, que representaban 74.9% del mercado celular. La red celular de la empresa cubría aproximadamente 50.8% del territorio y 91% de la población. En el total de ingresos de América Móvil, su contribución pasó de 61% a 39.1% entre 2003 y 2008. En el porcentaje del número de usuarios decreció de

---

<sup>764</sup> En este último año, a pesar de la crisis financiera mundial, sus ingresos de operación crecieron 10.9% y su utilidad de operación 12.2%. Asimismo, incorporó 29.3 millones de nuevos usuarios, un crecimiento de 19.1%.

<sup>765</sup> Latinoamérica es un mercado potencial de más de 500 millones de usuarios, una región con grandes posibilidades de crecimiento. En efecto, el mercado latinoamericano de los móviles está entre los más dinámicos del mundo: había 100 mil suscriptores en 1990, 38 millones en 1999 y 335 millones en 2008. La penetración celular en América Latina es de 82%, siete veces más que cuando inició sus operaciones América Móvil, y se espera que la tasa de penetración regional sea mayor al 100% en 2010. No obstante, en América el mayor mercado lo representan Canadá y Estados Unidos que concentran 415 millones de usuarios del total de 750 millones que hay en el continente. Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), *Perfiles estadísticos de la sociedad de la información 2009. Región América*, pp. 6-9, en <http://www.itu.int>

<sup>766</sup> Los competidores más cercanos son: Telefónica (de capital español) con 123.3 millones de clientes y operaciones en 13 países; Millicom (Luxemburgo) con 18.6 millones de abonados en 6 países; Digicel (Bermudas) con 6.5 millones de usuarios en 26 países; Cable & Wireless con 3.7 millones de clientes en 15 países.

53.4% a 30.9% en el mismo periodo.<sup>767</sup> Los servicios que ofrece son: *servicios de voz*; *servicios digitales adicionales* (buzón de voz, transferencia de llamadas, llamada en espera, identificador de llamadas y llamadas multiconferencias); *servicios de mensajes cortos* (SMS, por sus siglas en inglés) bidireccionales en el país y a usuarios en Estados Unidos, así como enviar mensajes a usuarios en otros 34 países; *servicios de mensajes multimedia* (MMS, por sus siglas en inglés) que permiten a los usuarios enviar imágenes a color, sonidos, textos a otros teléfonos celulares o cuentas de correo electrónico, así como a usuarios de las redes de otros operadores mexicanos; *servicios SMS premium y MMS premium* (reportes meteorológicos, noticias, resultados deportivos, cotizaciones financieras, alertas, espectáculos y horóscopos); *servicios de entretenimiento móvil*, a través de Ideas Telcel, que incluye servicios de entretenimiento televisivo (noticias, caricaturas, documentales, canales de deportes), servicios SMS, MMS, correo electrónico, noticias, descargas personalizadas (tonos, imágenes animadas); *Internet*, mediante el protocolo para aplicaciones inalámbricas, que incluye correo electrónico, transmisión de datos e información, así como operaciones de banca y comercio electrónico; *transmisión de datos*, a través de canales de datos, que proporcionan una velocidad de conexión más rápida y permiten diversas aplicaciones empresariales (transmisión de imágenes fijas y animadas, navegación de la red mundial, comparación de archivos y colaboración remota, envío de órdenes, correo electrónico interno y acceso remoto a redes locales, correo electrónico por Internet, posicionamiento de vehículos, transmisión de archivos, automatización de hogares); *servicio push-to-talk* que permite a los usuarios comunicarse con otros usuarios Telcel con sólo oprimir un botón de su celular; *servicio de Oficina Móvil* que permite al usuario tener acceso a su correo electrónico, manejar diferentes cuentas de correo electrónico, acceder a diversas herramientas de manejo de información personal (calendarios, directorios telefónicos), revisar y editar los archivos anexos a sus mensajes; *servicios de interconexión y roaming internacional automático* con cobertura en más de 300 países. Como complemento de los servicios arriba anotados, la compañía ofrece productos como aparatos telefónicos y accesorios (cargadores, audífonos, clips para cinturón y baterías).

América Móvil opera en Brasil a través de las subsidiarias Claro y Americel en más de 2 794 ciudades, incluyendo las principales urbes. El número de usuarios creció de 4.3 millones a 38.7 millones entre 2001 y 2008. En el conjunto de los ingresos, su

---

<sup>767</sup> América Móvil (AMX), *Reporte anual 2005*, BMV, p. 62, en <http://www.bmv.com.mx>; AMX, *Reporte anual 2008*, BMV, p. 24.

contribución aumentó de 13.3% a 20.4% entre 2003 y 2008; la participación porcentual en el total de clientes pasó de 21.7% a 21.2% en el mismo periodo. Asimismo, el número de empleados se incrementó de 5 705 a 9 460 en el mismo lapso. La empresa controla aproximadamente 25.7% del mercado celular y es el tercer proveedor de servicios de telecomunicaciones inalámbricas más grande de ese país.<sup>768</sup> Entre los servicios celulares están entre otros: servicio de voz, SMS, correo electrónico, larga distancia, *roaming*, interconexión y acceso a Internet por banda ancha.

En el Cono Sur opera en Argentina, Paraguay, Uruguay y Chile con la marca Claro (cuadro V.4). El número de usuarios creció de 3 millones 587 mil a 19 millones 591 mil entre 2004 y 2008. En términos porcentuales este indicador pasó de 5.9% a 10.7% en el mismo periodo. La contribución en los ingresos, por su parte, aumentó de 4.1% a 8.8%.

La subsidiaria AMX Argentina ofrece servicios de comunicaciones personales en ese país. La empresa creció significativamente al pasar de 1.3 millones de clientes a 15.4 millones entre 2003 y 2008, lo que permitió aumentar su control de 19.8% a 35% del mercado celular argentino. Asimismo, el porcentaje de suscriptores en el total de América Móvil pasó de 3.2% a 8.4%, así como su participación en los ingresos se elevó de 1% a 7.3%. Finalmente, la fuerza de trabajo comunicacional ascendió de 1 215 empleados a 2 143 en el mismo periodo.<sup>769</sup>

La empresa, a través de Claro Chile —adquirida en 2005—, es la tercera operadora más importante de telecomunicaciones inalámbricas en Chile. El número de clientes aumentó de 2.4 millones a 3 millones entre 2006 y 2008, permitiéndole incrementar el control del mercado de 18.1% a 18.9%. El número de empleados creció de 1 086 a 1 405 en el mismo lapso.

En Paraguay, la subsidiaria AMX Paraguay —comprada en 2005— registró un crecimiento modesto: los usuarios de servicios celulares ascendieron de 376 mil a 400 mil entre 2006 y 2008. En términos porcentuales su participación en el mercado de ese país decreció de 12.6% a 8.2% pero, paradójicamente, pasó del cuarto al tercer sitio entre los operadores más grandes de ese país.<sup>770</sup> En Uruguay ofrece sus servicios de telecomunicaciones inalámbricas a través de su subsidiaria AM Wireless Uruguay. El

---

<sup>768</sup> AMX (2005)..., *op.cit.*, p. 62; AMX (2008)..., *op.cit.*, pp. 19 y 46.

<sup>769</sup> AMX, *Reporte anual 2003*, BMV, p. 51; AMX (2008)..., *op.cit.*, p. 50; América Móvil, *Información anual 2008*, pp. 4 y 13, en <http://www.americamovil.com>.

<sup>770</sup> AMX, *Reporte anual 2006*, BMV, pp. 52-53; AMX (2008)..., *op.cit.*, pp. 51-52.

número de abonados celulares aumentó de 168 mil a 800 mil entre 2005 y 2008, lo que le permitió el último año controlar 22.7% del mercado de ese país.<sup>771</sup>

La compañía opera en Colombia a través de la subsidiaria Comunicación Celular (Comcel). Ésta pasó de tener 1.8 millones de usuarios en 2001 a 27.4 millones en 2008, controlando 67.4% del mercado de las telecomunicaciones inalámbricas. Las redes tecnológicas de la empresa cubren 599 zonas urbanas en las que reside el 63.5% de la población. La participación de la subsidiaria en el total de usuarios de América Móvil creció de 8.4% a 15% y en el conjunto de ingresos de 6.7% a 9.5% entre 2003 y 2008. Este último año, Comcel tenía 3 681 empleados.<sup>772</sup>

En la Región Andina, la translatina de las telecomunicaciones opera en Ecuador y Perú (cuadro V.4). Esta región incrementó su contribución en el total de usuarios de 3.8% a 8.5% y en el total de ingresos de 3.2% a 5.8% entre 2004 y 2008. En términos absolutos la cantidad de abonados pasó de 2.3 millones a 15.4 millones. En Ecuador, la cantidad de clientes aumentó de 484 mil a 8.3 millones entre 2001 y 2008. Lo anterior, le permitió a Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones (Conecel) controlar 70.7% del mercado de las telecomunicaciones inalámbricas y emplear a 1 879 trabajadores en 2008. En Perú, la compañía opera mediante la subsidiaria América Móvil Perú adquirida en 2005. El número de usuarios creció de 2 millones a 7.2 millones entre 2005 y 2008, permitiéndole acrecentar el control del mercado de 35% a 38.9% y consolidarse como el segundo operador celular más grande de ese país. La cantidad de empleados aumentó, aunque menos que los servicios y usuarios, pasando de 1 611 a 1 701 en el mismo periodo.<sup>773</sup>

En Centroamérica, América Móvil vende servicios de telecomunicaciones inalámbricas y de telefonía fija en El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras y Panamá (cuadro V.4). En 2001, las líneas de servicio fijo sumaban 715 mil y los usuarios de celular 420 mil; en 2008, ascendían a 2.2 millones de líneas de telefonía fija y 9.2 millones de usuarios celulares. En el total de ingresos, la región aumentó su participación de 3.2% a 4.6% y en el conjunto de usuarios de 3.8% a 5% entre 2004 y 2008.

La empresa, mediante sus dos subsidiarias en El Salvador, ofrece los servicios de telefonía fija y celular, acceso a Internet, transmisión de datos, televisión por cable,

---

<sup>771</sup> AMX (2005)..., *op.cit.*, p. 55.

<sup>772</sup> AMX (2003)..., *op.cit.*, p. 50; AMX (2008)..., *op.cit.*, p. 53.

<sup>773</sup> AMX (2005)..., *op.cit.*, p. 53; AMX (2008)..., *op.cit.*, p. 55.

aparatos de teléfonos y directorios telefónicos. El servicio de línea fija creció de 704 mil a 800 mil entre 2003 y 2008. No obstante, su participación en este mercado decreció de 90% a 81.8% aunque mantuvo su posición de principal proveedor de ese servicio. Los abonados de celulares aumentaron de 216 mil a 1.8 millones en el mismo periodo. Paradójicamente, su participación en el mercado decreció levemente de 24% a 23.7%. Igual tendencia experimentó el número de trabajadores que pasaron de 2 563 a 2 509.

En la vecina Guatemala, la subsidiaria Telgua —privatizada en 1998— ofrece servicios celulares, línea fija, acceso a Internet, televisión por cable, transmisión de datos, mensajes electrónicos personalizados y aparatos de teléfono. Los usuarios de línea fija crecieron de 930 mil a 1.1 millones entre 2003 y 2008; en cambio, su participación en el mercado disminuyó de 95% a 92.2%, manteniéndose como el mayor proveedor de telefonía fija. Los clientes de celulares aumentaron de 870 mil a 3.9 millones en el mismo tiempo, pero su control del mercado decreció de 45.3% a 34.7%, llevándolo del primer al segundo sitio entre los proveedores de servicios celulares en ese país.

América Móvil, mediante sus tres subsidiarias en Nicaragua, ofrece servicios de telefonía fija y celular, acceso a Internet, transmisión de datos, televisión por cable y aparatos de teléfono. Los usuarios celulares crecieron de 220 mil a 2.1 millones entre 2003 y 2008, aumento que le permitió a Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (Enitel) controlar 69.6% del mercado. Los clientes de línea fija, por su parte, pasaron de 200 mil a 300 mil en la misma etapa, que equivalían al 100% de este mercado.<sup>774</sup>

En Honduras, la subsidiaria de la empresa pasó de tener 61 mil abonados a 1.4 millones entre 2004 y 2008, lo que representó 25% del mercado celular. En Panamá, la compañía recién inició sus operaciones en 2009 y tenía 3 302 usuarios celulares.

La subsidiaria TracFone ofrece servicios de celulares prepagados y aparatos de teléfonos celulares en Estados Unidos. En ese país, la subsidiaria no posee concesiones o instalaciones de telecomunicaciones, sino que es un operador de redes inalámbricas virtuales que compra tiempo aire a 12 compañías celulares y lo revende a sus clientes en Estados Unidos, Puerto Rico y las Islas Vírgenes Norteamericanas. La cantidad de usuarios creció de 1.9 millones a 11.2 millones entre 2001 y 2008. En el total del número de clientes, su contribución pasó de 6.7% a 6.1% entre 2003 y 2008; en el total de ingresos, su participación igualmente decreció de 7.3% a 4.8% en el mismo lapso.

---

<sup>774</sup> AMX (2003)..., *op.cit.*, pp. 58-60; AMX (2008)..., *op.cit.*, pp. 56-57.

Compañía Dominicana de Teléfonos (Codetel) proporciona servicios de línea fija, celular, acceso a Internet, transmisión de datos y aparatos de teléfono en República Dominicana. La cantidad de clientes celulares creció de 1.8 millones a 3.9 millones entre 2005 y 2008, lo que le permitió controlar 80.5% de ese mercado; la suma de usuarios de línea fija pasó de 752 mil a 800 mil en el mismo periodo, absorbiendo 56.3% del mercado. En términos porcentuales, su participación en el total de usuarios aumentó de 1.7% a 2.1% y en el total de ingresos ascendió de 0.4% a 3.3% entre 2006 y 2008.<sup>775</sup>

En el Caribe opera en Jamaica y Puerto Rico. Esta región aumentó su contribución en el total de ingresos de la empresa de 3.2% a 3.7% entre 2007 y 2008; en este bienio mantuvo su participación en el total de usuarios en 0.5%. En el primer país, opera a través de la subsidiaria Oceanic Digital Jamaica Limited —adquirida en 2007— y ofrece servicios de telefonía celular, acceso a Internet, larga distancia, servicios de valor agregado y aparatos telefónicos. El total de usuarios celulares sumaban 0.2 millones en 2008. En Puerto Rico, la subsidiaria Telecomunicaciones de Puerto Rico —comprada en 2007— vende servicios de telefonía de línea fija y celular, acceso a Internet, transmisión de video y datos. Los usuarios de línea fija sumaban 833 mil, representando 88% del mercado, y los usuarios celulares 686 mil, equivalente a 29.7% del mercado en 2008.<sup>776</sup>

Las mercancías comunicacionales que ofrece en los diversos países tienen en general una plataforma tecnológica común: redes inalámbricas que utilizan tecnologías digitales: *red TDMA*, *red GSM* y *tecnologías de tercera generación UMTS*. La *red TDMA* proporciona cobertura nacional, permite utilizar teléfonos celulares de doble banda y ofrecer servicios de mensajes, baterías de larga duración, seguridad en las llamadas y mejor calidad de voz. La *red GSM* proporciona el soporte para una gran variedad de servicios de voz y datos, servicios de mensajes (SMS), mensajes multimedia (MMS), servicios de transmisión de datos por circuitos conmutados (CSD, por sus siglas en inglés), servicios de transmisión de datos por circuitos conmutados de alta velocidad (HSCSD), servicios generales de transmisión de paquetes de datos a través de señales conmutadas de radio (GPRS) y servicios mejorados de datos para la evolución de la tecnología GSM (EDGE). Finalmente, la *red de tercera generación UMTS/HSDPA* proporciona servicios de paquetes de datos a altas velocidades, servicios vinculados con

---

<sup>775</sup> AMX (2003)..., *op.cit.*, p. 50; AMX (2005)..., *op.cit.*, p. 21; AMX (2008)..., *op.cit.*, pp. 59 y 67.

<sup>776</sup> AMX (2008)..., *op.cit.*, pp. 60-61.

Internet y telefonía celular de banda ancha y amplia cobertura geográfica, así como videoconferencias. Ahora bien, América Móvil *depende tecnológicamente* para obtener equipo de red y aparatos de teléfono del suministro que le proporcionan sus proveedores clave: Apple, Sony-Ericsson, Huawei, Motorola, LG, Samsung y Nokia. Así, por ejemplo, depende de Ericsson para el “suministro de más de 61% (en términos de costo) de sus equipos de conmutación y transmisión”.<sup>777</sup> La empresa líder en telecomunicaciones en América Latina no genera ni tecnología ni saber tecnológico, reflejando la situación de una compañía propia de un capitalismo dependiente y subordinado como el mexicano.

La creciente demanda de telecomunicaciones inalámbricas está asociada a las nuevas tecnologías digitales que hacen posible que el teléfono ofrezca el servicio de voz móvil y, con ello, una comunicación flexible con extenso alcance geográfico. El celular se ha librado de la rigidez del servicio de voz fija, ha incorporado los silencios que hacen posible la comunicación escrita, la transmisión de datos e imágenes, así como el acceso a Internet. En efecto, el viejo teléfono analógico, al digitalizarse, se ha convertido en un medio de comunicación multimedia que transforma la manera de comunicarnos y, con ello, la vida cotidiana y la cultura posmoderna.

**Cuadro V.4**  
**Subsidiarias de América Móvil, 2008**

<b>Subsidiaria</b>	<b>País</b>	<b>Participación Accionaria (%)</b>	<b>Negocio/ Participación mercado (%)*</b>
Sercotel	México	100	Controladora
AMX Argentina	Argentina	100	Celular/ 35
Americel	Brasil	99.3	Celular/ 25.7
Claro	Brasil	99.4	Celular
Claro Chile	Chile	100	Celular/ 18.9
Comunicación Celular	Colombia	99.4	Celular/ 67.4
TracFone Wireless	EUA	98.2	Celular/ 30**
Consortio Ecuatoriano de Telecomunicaciones	Ecuador	100	Celular/ 70.7

<sup>777</sup> *Ibíd.*, pp. 20-21 y 32-35.

Compañía de Telecomunicaciones De El Salvador	El Salvador	95.8	Fijo/ 81.8
CTE Telecom Personal	El Salvador	95.8	Celular/
Telecomunicaciones De Guatemala	Guatemala	99.2	Celular/fijo 92.2/34.7
Servicios de Comunicaciones De Honduras	Honduras	100	Celular/ 25
Oceanic Digital Jamaica Limited	Jamaica	99.4	Celular
Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (Enitel)	Nicaragua	99.5	Celular/fijo 69.6/100
Cablenet	Nicaragua	100	TV por cable
Estaciones Terrenas De Satélite	Nicaragua	100	TV por cable
Radiomóvil Dipsa	México	100	Celular/ 74.9
Claro Panamá	Panamá	100	Celular
AMX Paraguay	Paraguay	100	Celular/ 8.2
América Móvil Perú	Perú	100	Celular/ 38.9
Puerto Rico Telephone Company	Puerto Rico	100	Celular/fijo 29.7/88
PRT Larga Distancia	Puerto Rico	100	Celular/fijo
AM Wireless Uruguay	Uruguay	100	Celular/ 22.7
AMX Tenedora	México	100	Controladora
Compañía Dominicana de Telefonos	Rep. Dominicana	100	Celular/fijo 80.5/56.3

\* En los países donde hay varias subsidiarias se incluye el porcentaje total del control de mercado.

\*\* En EUA se refiere al mercado de operadores de redes inalámbricas virtuales.

Fuente: AMX (2008)..., *op. cit.*, p. 23.

## 5.6. INGRESOS Y UTILIDADES

La privatización de Telmex se convirtió en una mina de beneficios para la familia Slim y explica en parte el *big bang* del Grupo Carso en múltiples negocios en las últimas dos décadas. Los ingresos acumulados de Telmex, Telmex Internacional y América Móvil sumaban 545 765 millones de pesos en 2008 (cuadro V.5). Del total, Telmex representó 22.7%, Telmex Internacional 13.9% y América Móvil 63.3%. En las utilidades netas

encontramos un comportamiento similar: las utilidades acumuladas de las tres empresas del grupo sumaban 85 294 mdp en 2008. Del conjunto, Telmex representó 23.6%, Telmex Internacional 6.6% y América Móvil 69.7%. Como vemos, las actividades transnacionales son dominantes ya que proporcionan 77.2% de los ingresos y 76.3% de las utilidades del grupo.

Los ingresos totales y las utilidades netas tendencialmente han tenido un crecimiento constante. Los ingresos de Telmex crecieron 387% entre 1991 y 2008, los de Telmex Internacional 252% entre 2004 y 2008 y los de América Móvil 1 895% entre 1999 y 2008. La misma tendencia se observa en las utilidades: Telmex registró un incremento de 146%, Telmex Internacional 286% y América Móvil 1 894% en los mismos periodos. Los negocios de transmisión de voz, datos, imágenes e información han generado un progresivo aumento de los ingresos y las utilidades, excepto en las etapas marcadas por los efectos de la crisis financiera nacional (1995-1997) y mundial (2008).

### Cuadro V.5

#### Ingresos y utilidad neta de Telmex, Telmex Internacional (TI) y América Móvil (AMX), 1991-2008

Año	Telmex Ingresos totales (mdp)*	Telmex Utilidad neta (mdp)*	TI Ingresos totales (mdp)*	TI Utilidad neta (mdp)*	AMX Ingresos totales (mdp)*	AMX Utilidad neta (mdp)*
1991	32 008	13 741				
1992	46 459	14 014				
1993	59 143	14 647				
1994	77 813	11 947				
1995	82 182	18 322				
1996	81 759	17 884				
1997	86 775	17 120				
1998	91 368	18 421				
1999	96 880	31 414			18 237	3 140
2000	106 557	30 374			33 490	470
2001	110 967	25 822			49 408	989
2002	117 241	20 347			64 936	5 200
2003	116 848	24 401			93 412	16 338
2004	135 302	28 762	30 128	1 965	150 306	18 595
2005	131 449	28 999	61 346	4 586	196 638	33 053
2006	129 775	30 316	65 520	3 018	243 005	44 422
2007	130 768	36 055	67 760	7 014	311 580	58 587
2008	124 105	20 177	76 005	5 631	345 655	59 486

\* 2008: en millones de pesos (mdp) nominales; 2007 y años anteriores en millones de pesos constantes al 31 de diciembre de 2007.

Fuente: Telmex, *Informe* (1995-2008); TI, *Reporte* (2007-2008); AMX, *Reporte* (2003, 2005 y 2008).

La participación de los diversos servicios de las telecomunicaciones en el total de ingresos y utilidades ha variado con los cambios del mercado, las necesidades sociales/culturales de comunicación y el desarrollo de la tecnología. En Telmex, el servicio local representó 39.5% de los ingresos totales, la interconexión 15.4%, LDN 15.4%, acceso a Internet 10.6%, redes corporativas 9.8%, LDI 7.1% y otros 4.9% en 2008. En Telmex Internacional el servicio de LDN equivalió a 37.2%, redes corporativas 22.1%, servicio local 13.9%, páginas amarillas 7.3%, acceso a Internet 7.2%, LDI 4.3%, televisión de paga 4.2% y otros 3.8%. En América Móvil el servicio tiempo aire participó con 28.7% de los ingresos, interconexión 17.4%, renta mensual 19.3%, larga distancia 5.9%, servicios de valor agregado 14.7% y venta de teléfonos celulares y accesorios 13.7% en el mismo año.

En términos de áreas geográficas, en Telmex Internacional Brasil generó 78.9% de los ingresos totales, Colombia 7.5%, México 6.8%, Chile 3.1%, Argentina 2.4 y Perú 1.7% en 2008. En América Móvil México proporcionó 39.1% de los ingresos totales, Brasil 20.4%, Cono Sur 8.8%, Colombia 9.5%, Región Andina 5.8%, Centroamérica 4.6%, Estados Unidos 4.8%, República Dominicana 3.3% y Caribe 3.7%.<sup>778</sup> Como indicamos líneas arriba, en América Móvil los cambios más llamativos son los de México que disminuyó su contribución de 61% a 39.1% entre 2003 y 2008, Brasil que incrementó su participación de 13.3% a 20.4%, así como Argentina que elevó su intervención de 1% a 7.3% en el mismo periodo.

De acuerdo con Carlos Slim, los factores del éxito de Telmex son la “experiencia y talento” de los ejecutivos, la utilización de tecnología de punta, los esfuerzos comerciales, el impulso de nuevos mercados en el país y en el extranjero, la “solidez financiera” y los trabajadores.<sup>779</sup> Sin duda, el conjunto de factores anteriores explica que las empresas de telecomunicaciones de Grupo Carso estén colocadas entre las más importantes del mundo.

La excelente posición de Telmex, Telmex Internacional y América Móvil se debe a la infraestructura de vanguardia, al liderazgo en el mercado, a la firmeza financiera, así como al capital humano; sin embargo, ni la tecnología ni el liderazgo de mercado ni las finanzas generan por sí mismas utilidades al capital. Los beneficios son resultado de la apropiación del tiempo de trabajo social impago que el magnate de las

---

<sup>778</sup> Telmex Internacional (2008)..., *op. cit.*, pp. 54 y 61; AMX (2008)..., *op. cit.*, pp. 67 y 148.

<sup>779</sup> Telmex, *Informe anual 1998*, p. 5, en <http://www.telmex.com>

telecomunicaciones obtiene de los diversos tipos de fuerza de trabajo del trabajador colectivo comunicacional que tiene a su servicio.

## 5.7. PLUSVALÍA EN TIEMPO REAL Y VIRTUAL

Telmex, Telmex Internacional y América Móvil ofrecen un conjunto de servicios que comprende telefonía básica local, larga distancia nacional e internacional, telefonía celular, transmisión de datos, acceso a Internet, servicios de valor agregado, redes corporativas, interconexión y, en algunos países, el *triple play*. Este cúmulo de servicios integra las *mercancías comunicacionales* que venden las empresas de Grupo Carso, un agregado de *productos intangibles generados en tiempo real y virtual por la fuerza de trabajo comunicacional*.<sup>780</sup>

La materia prima y el producto de las nuevas tecnologías multimedia de telecomunicaciones es el procesamiento de información/comunicación: transmiten, almacenan, procesan y generan información y símbolos en una unidad de tiempo real, sin estar sujetas a los límites de la geografía y de las fronteras nacionales. Esta capacidad les ha permitido informacionalizar al conjunto de la economía, la sociedad, la cultura y la vida cotidiana. En este contexto, la telefonía celular, que forma parte de las nuevas tecnologías, agrega flexibilidad temporal/espacial a la nueva comunicación social y a la cultura virtual.

La tecnología multimedia de telecomunicaciones posibilita la *comunicación social/global en tiempo real y tiempo virtual*. El procesamiento tecnológico de símbolos permite la comunicación en el mismo instante en el que se realiza. Los usuarios pueden comunicarse en tiempo real en un diálogo escrito, interactivo y multilateral. Adicionalmente, la computadora y el celular de banda ancha permiten la comunicación en tiempo virtual, en el no-tiempo del hipertexto de la red de redes.<sup>781</sup> En efecto, la

---

<sup>780</sup> Negri acuña el concepto de fuerza de trabajo comunicacional y, como ya anotamos anteriormente, para él existen tres tipos de trabajo inmaterial que dirigen la posmodernización de la economía global. Véase capítulo I.

<sup>781</sup> Según Castells: “el *tiempo atemporal*, como he denominado a la temporalidad dominante en nuestra sociedad, *se da cuando las características de un contexto determinado, a saber, el paradigma informacional y la sociedad red, provocan una perturbación sistémica en el orden secuencial de los fenómenos realizados en ese contexto*. Esta perturbación puede tomar la forma de condensar la ocurrencia de los fenómenos con el fin de lograr la instantaneidad, o también introducir la discontinuidad aleatoria en la secuencia. La eliminación de la secuencia crea un tiempo indiferenciado, que es equivalente a la eternidad.” Castells, *La era de...*, vol. 1, *op. cit.*, p. 499 [cursivas del autor].

computadora hace posible que el usuario tenga, al mismo tiempo, una comunicación real y virtual en la red de redes. Lo anterior, genera una

mezcla de tiempos, dentro del mismo canal de comunicación y a elección del espectador/interactor, crea un collage temporal, donde no sólo se mezclan los géneros, sino que sus tiempos se hacen sincrónicos en un horizonte plano sin principio sin final, sin secuencia. La atemporalidad del hipertexto de la multimedia es una característica decisiva en nuestra cultura.<sup>782</sup>

Las mercancías intangibles comunicacionales son servicios generados por las tecnologías digitales puestas en movimiento por la *fuerza de trabajo comunicacional*. Esta mano de obra inmaterial está encargada de que la transmisión, generación y almacenamiento del discurso hablado, visual y escrito que circula digitalmente por el espacio se lleve a buen puerto. En efecto, su función es facilitar la interconexión de los discursos mediante la tecnología de las telecomunicaciones procesadora de símbolos.

La producción de las mercancías intangibles comunicacionales tiene tiempos de trabajo que están dados por la naturaleza del objeto comunicativo-discursivo-simbólico y del medio de trabajo tecnológico-digital que hacen que la comunicación sea en *tiempo real* y en *tiempo virtual*, el *no-tiempo* de la informática. Lo anterior, transforma cualitativamente el espacio-tiempo de la jornada laboral comunicacional. Los tiempos de trabajo de comunicar, almacenar, procesar y transmitir información, voz y video, no pueden ser caracterizados y contabilizados de la misma forma que el tiempo de la jornada laboral industrial. Sin embargo, a pesar de la diversidad de tiempos, la jornada laboral de la producción comunicacional —como toda jornada de trabajo— puede ser dividida en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente. Entonces, el tiempo de trabajo de la fuerza de trabajo comunicativa se divide en *tiempo de trabajo necesario real y virtual* y en *tiempo de trabajo excedente real y virtual*. La plusvalía generada por el trabajador colectivo de las telecomunicaciones es una *plusvalía en tiempo real y virtual*. Un plusvalor que se genera y realiza en red en todo el planeta al que es capaz de comunicar socialmente. Una llamada de teléfono, la conexión a Internet o el *triple play* crean plusvalía en tiempo real y virtual en el proceso de interconexión de los discursos, de los símbolos, en el almacenamiento y procesamiento de voz, información e imágenes.

---

<sup>782</sup> *Ibíd.*, p. 496.

En efecto, el *tiempo de trabajo excedente real y virtual* no está limitado por el tiempo de la jornada laboral ni por el espacio físico laboral, más bien opera en el terreno del tiempo real y virtual de las telecomunicaciones multimedia y en el espacio de las redes comunicativas extendidas a lo largo y ancho del planeta. El proceso de generación de este tipo de plusvalía puede ser *activado desde cualquier punto de la red*, desde cualquier lugar del planeta interconectado por la red informática. Es un plusvalor que se genera y realiza globalmente en tiempo real. Un usuario de la red de redes, que busca información y comunicación de acuerdo a su interés personal, activa el proceso de generación de plusvalía en tiempo real a través del consumo de *software*, patentes, portales, servidores, etcétera.

Ahora bien, de la misma manera en que la informática no se limita a ser un sector de la producción sino que informacionaliza a las relaciones socioculturales y productivas, la *plusvalía en tiempo real y virtual* también permea al conjunto económico al *posibilitar que el capitalismo se apropie de tiempos sociales que hasta hace unas décadas estaban fuera de su alcance*.

Marx, en su *Teorías sobre la plusvalía*, menciona un tipo de plusvalía que se produce y realiza en el mismo momento en que se consume la mercancía (por ejemplo, el músico que trabaja para el empresario de conciertos).<sup>783</sup> La plusvalía en tiempo real sería algo similar, que no igual: una plusvalía que se produce y realiza en el mismo momento en el que se almacena y transmite la información y los contenidos, pero un excedente en una dimensión social cualitativamente distinta ya que rompe con los límites espaciales y la característica unidimensional del tiempo laboral de la jornada de trabajo industrial, permitiendo con ello la apropiación capitalista de los diversos tiempos sociales. Del espacio-fábrica se pasa al espacio-planeta y del tiempo-fábrica (absoluto y relativo) a los tiempos real y virtual (no-tiempo) de la informática. Estamos frente a lo que llamamos *subsunción real/informática del trabajo comunicativo en el capital*, una subordinación con una especificidad diferente a la subsunción real del

---

<sup>783</sup> Según Carlos Marx: “un empresario de teatros, de conciertos, de burdeles, etc., compra el derecho a disponer en forma temporaria de la fuerza de trabajo de los actores, músicos, prostitutas, etc.; en rigor, de manera indirecta, esto sólo tiene un interés económico formal. En su resultado, el proceso es el mismo: compra el así llamado ‘trabajo improductivo’, cuyos ‘servicios perecen en el instante mismo de su ejecución’ y que no se fijan o realizan ‘en ningún objeto permanente o mercancía vendible’ (aparte de ellos mismos). La venta de esos servicios al público les proporciona salarios y ganancias [...] la producción de estos servicios puede subsumirse en parte bajo el capital, tal como una porción del trabajo que se encarna en cosas útiles se compra de manera directa con la renta y no se subsume bajo la producción capitalista.”. Marx, Carlos, *Teorías sobre la plusvalía*, tomo 1, Editorial Cartago, Argentina, 1974, pp. 140-141.

trabajo en el capital de la época industrial. Una subsunción que no es la mera profundización ni la continuidad de la subsunción real del trabajo en el capital, pues es otro el espacio-tiempo de producción de plusvalía y otro el trabajo inmaterial de las actividades simbólico-analíticas.<sup>784</sup>

Las telecomunicaciones son un negocio propio de la producción inmaterial que genera un bien intangible, la comunicación de signos, gracias a la intervención de la fuerza de trabajo comunicacional. Ahora bien, el excedente generado es plusvalía producida en tiempo aire real en el momento de establecer la comunicación de voz, datos e imágenes, del mismo modo en que el concertista de Marx generaba plusvalía al tocar sus notas. Esta forma de generar plusvalía, una excepción en la época de Marx, se ha convertido en uno de los negocios más dinámicos y estratégicos de la posmodernidad.

En los millones de minutos de tiempo aire utilizados por los servicios de larga distancia, el servicio local y la telefonía celular, la fuerza de trabajo comunicacional genera tiempo de trabajo excedente y tiempo de trabajo necesario para reproducirse. En este caso, resulta claro advertir que en el momento de establecer la comunicación digitalizada de voz la fuerza de trabajo crea beneficios en tiempo real para el empresario de las telecomunicaciones. Sin embargo, esta claridad no aparece en los servicios de datos y de acceso a Internet; es decir, la explotación de la fuerza de trabajo comunicacional ocurre de otra forma que va más allá de los millones de minutos, que es como se contabiliza el servicio de voz. Interviene el tiempo virtual de la informática. En la generación de trabajo excedente en el servicio de almacenamiento, producción y transmisión de datos e imágenes interviene la atemporalidad del hipertexto de la multimedia. En tal sentido, tendríamos que *la informática permite al capitalismo obtener plusvalía en tiempo virtual*.

La fuerza de trabajo colectiva comunicacional genera *diversos tipos de plusvalía* que están asociados con los *diferentes tipos de tiempos de producción de las mercancías intangibles de la informática y las telecomunicaciones*. En efecto, los servicios de

---

<sup>784</sup> Según Negri: “El límite de la reflexión de Marx radica en el hecho de reducir la forma-valor a una medida objetiva. Esto le fuerza, en contra de sus propias premisas críticas y contradiciendo la riqueza de su propio análisis, a considerar el desarrollo histórico del capitalismo en función de tendencias lineales de acumulación y, por lo tanto, le impide mostrar correctamente los movimientos de la lucha de clases en términos de catástrofe y de innovación. El materialismo histórico de la subsunción progresiva del trabajo en el capital y de ilustrar la forma-valor mediante el proceso progresivo, determinista, aunque utópico, del perfeccionamiento de sus mecanismos.”. Guattari, Felix y Negri, *Las verdades nómadas & General intellect, poder constituyente, comunismo*, Akal, Madrid, 1999, p. 85.

transmisión de voz, imágenes, datos, Internet, celular, servicios de valor agregado e interconexión operan en tiempo real y virtual, por lo que la producción de plusvalor, gracias a la nueva tecnología de tercera generación, integra ambas temporalidades o puede transitar de una a la otra de acuerdo a las necesidades del usuario. En consecuencia, la fuerza de trabajo colectiva comunicacional al proporcionar los múltiples servicios de telecomunicación genera *simultáneamente* plusvalía en tiempo real y virtual. Es decir, de la misma forma en que la tecnología y los servicios tienden a una convergencia mayor, por ejemplo en el *triple play*, las plusvalías generadas comparten esa tendencia.

El *trabajador colectivo comunicacional* está integrado por las diversas actividades que despliegan los empleados para proporcionar los servicios de las telecomunicaciones: instalar líneas nuevas, reparar y reconectar líneas de los usuarios, atención a los clientes, telecomunicaciones, telefonía celular y fija, *call centers*, segmentos local y de larga distancia, cableras y páginas amarillas. En Telmex, los empleados dedicados al servicio local representaron 65.3% del total, los ocupados en larga distancia 8.1% y en otras actividades 25.7% en 2008. En Telmex Internacional, los trabajadores se distribuyeron en las siguientes actividades: telecomunicaciones 38.8%, *call centers* 29.6%, cableras 23.2% y páginas amarillas 8.2%. Finalmente, en América Móvil los empleados ocupados en las áreas de operaciones de telefonía fija representaron 21.7% y en celular 78.2% en 2008. En efecto, como consecuencia de la informática y de la organización flexible del trabajo, el trabajador colectivo de las telecomunicaciones eslabona las diversas cadenas de generación y realización de la plusvalía en tiempo real y virtual.

Ahora bien, los *cambios tecnológicos y laborales* en Telmex han incrementado la productividad, la intensidad y la flexibilidad laboral. Entre las innovaciones en la estructura organizacional y en la organización laboral se encuentran las siguientes: reestructuración de la compañía por “divisiones geográficas y divisiones corporativas, disminución radical del número de categorías laborales y ampliación de sus funciones, introducción del sistema por bonos de productividad, ampliación de la capacitación del personal y los llamados grupos de análisis, especie de círculos de calidad con participación sindical directa.”<sup>785</sup> El Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) concertó con la empresa las transformaciones en la organización laboral,

---

<sup>785</sup> De la Garza, *La privatización...*, *op. cit.*, p. 28.

aceptando la flexibilización y la nueva tecnología a cambio de mantener el empleo y obtener incidencia en la modernización. En efecto, no se redujo el número de trabajadores, a diferencia de otras experiencias privatizadoras, sobre todo por la expansión del servicio; sin embargo, se practicó la relocalización del personal y el retiro voluntario, siendo las operadoras del 02 el departamento más afectado. Asimismo, los convenios departamentales fueron sustituidos por perfiles de puestos, constituidos por menos categorías, pero con funciones más amplias que propician las multitareas.

En la década de los noventa sobresalen dos acuerdos entre el sindicato y la empresa: el Convenio sobre Calidad, Productividad y Capacitación para la Modernización de 1990 y el Programa General de Incentivos a la Calidad y Productividad de 1994. El Convenio estableció, entre otros, los siguientes aspectos: un programa para mejorar la productividad y la calidad; la modernización de la empresa, administrativa y operativa, se definiría bilateralmente; una nueva cultura laboral “basada en la concertación y beneficios mutuos”; el trabajo en equipo; la Comisión Mixta de Productividad mediría los índices de productividad y calidad aceptando como parámetros los indicadores internacionales; programas de capacitación creativa; la descentralización de las decisiones en las relaciones laborales; capacitación de los directivos en la calidad total; finalmente, la creación del Instituto Nacional de Capacitación Telefónica.<sup>786</sup>

El Programa General introdujo las siguientes modificaciones: el indicador de las encuestas sobre la “percepción del cliente”; los bonos de productividad se sufragarían al alcanzarse las metas mensuales por centro de trabajo, “pero se pagarían 100% durante los tres primeros meses y posteriormente se irían ajustando de acuerdo con los resultados”; profundizó la importancia de los grupos de análisis por centro de trabajo; la compañía establecería programas de trabajo por centros; definió con mayor claridad “cada uno de los indicadores de productividad y su forma de medición, en cada una de las especialidades”.<sup>787</sup> En conjunto, las medidas referidas tuvieron los objetivos de mejorar el servicio telefónico, cumplir con las condiciones y objetivos de la concesión, incrementar la productividad y la calidad, “intensificar la coordinación entre los departamentos de la empresa”, aumentar los ingresos de los trabajadores sobre la base

---

<sup>786</sup> *Ibíd.*, p. 38.

<sup>787</sup> Sánchez Daza, Germán, “Flexibilidad y productividad laboral en Teléfonos de México”, en Zapata, *¿Flexibles...?*, *op. cit.*, p. 241.

de incrementos en la productividad y “mejorar la calidad de vida de los trabajadores gracias a una mejor administración de su tiempo libre”.<sup>788</sup>

En suma, la digitalización, la flexibilización y la reorganización administrativa transformaron el escenario laboral. La nueva tecnología implicó un cambio del trabajo mismo: simplificación de tareas, eliminación de actividades, “recalificación y generación de nuevas capacidades y aptitudes”, así como la centralidad que adquiere el trabajo inmaterial. Asimismo, la recomposición de puestos y actividades, y los indicadores de productividad, generaron una “renegociación cotidiana de la supervisión y control de los trabajadores” que se tradujo en un espacio de fricción/negociación entre sindicato y empresa.<sup>789</sup>

Según Telmex, la modernización tecnológica va acompañada de una “modernización humana”, consistente en entrenamiento y formación “a fin de anticipar las necesidades de capacitación, garantizar la transferencia de conocimiento tecnológico y el desarrollo de habilidades de comercialización y ventas necesarias en el proceso competitivo de la empresa”.<sup>790</sup> Con este fin se creó el Instituto Tecnológico de Teléfonos de México (Intelmex). Entre 1991 y 1999, el número de asistentes a cursos impartidos por el instituto fue de 822 mil 279 hombres-curso, lo que equivale a dos cursos por año con una duración promedio de 9 días de capacitación por cada empleado, lo que, según la compañía, la hace estar entre los parámetros competitivos a escala mundial. En los siguientes años, se continuaron impartiendo miles de cursos para decenas de miles de participantes con un promedio de duración de similar.<sup>791</sup>

La escolaridad de los empleados se incrementó al pasar de 6 a 14.3 años en promedio entre 1990 y 2000, colocando a Telmex entre los estándares de competitividad mundial en este aspecto. Como parte de la modernización del capital humano, desarrolló, como ya señalamos, el programa de calidad y productividad que otorga incentivos a los trabajadores destacados por su productividad y desempeño de calidad. En suma, la empresa cree que la formación del factor humano es un elemento central de su competitividad, por lo que “compartir el conocimiento” permite a sus colaboradores desarrollar su creatividad y flexibilidad para enfrentar las nuevas situaciones de un mercado altamente competitivo.

---

<sup>788</sup> Zapata, *Tiempos...*, *op. cit.*, p. 93.

<sup>789</sup> Sánchez, “Flexibilidad...”, *op. cit.*, p. 242.

<sup>790</sup> Telmex, *Informe anual 1999*, p. 9.

<sup>791</sup> Telmex, *Informe anual 2002*, p. 20.

Los cambios laborales, la “modernización humana” y las nuevas tecnologías generaron un incremento importante de la intensidad y de la productividad del trabajo.<sup>792</sup> En efecto, las líneas atendidas por empleado pasaron de 121 a 413 entre 1991 y 2008 (cuadro V.6), es decir, existe un incremento de la productividad de 341% en ese periodo, al que hay que adicionar la diversificación de las actividades comunicativas generadoras de plusvalía. Es decir, a la carga laboral y al beneficio económico de la comunicación por voz hay que agregar las tareas y las utilidades generadas por los nuevos negocios informáticos de datos, Internet, servicios de valor agregado y muy pronto el denominado *triple play*. Asimismo, como indicamos más arriba, cada trabajador, a pesar de que la planta laboral creció, atendió más minutos de larga distancia: realizaba la conexión de 113 559 minutos en 1990 y de 523 224 minutos en 2008, un aumento de 460%.

Ahora bien, la explotación de la fuerza de trabajo comunicacional también se regionalizó/globalizó: por un lado, porque la empresa pasó de extraer plusvalía a 49 mil trabajadores en un solo país a obtenerla de más de 135 mil empleados en 18 países (cuadro V.6); por otro, dada la naturaleza de la informática y de las mercancías de la información y la comunicación, el excedente económico se obtiene en las redes globales de las telecomunicaciones.

El incremento de la productividad y la adopción de la flexibilidad laboral son las formas que adopta la explotación de la mano de obra comunicacional. El contenido de la misma es *la explotación social de los nuevos tiempos comunicacionales del trabajo inmaterial*, el tiempo real y virtual. Tiempos que existen en el todo social, que informacionalizan la sociedad, la economía y la cultura y que se convierten en el nuevo patrón espacio-temporal de la acumulación capitalista y de la cultura virtual.

---

<sup>792</sup> Respecto al incremento de la intensidad del trabajo, consúltese Sotelo Valencia, Adrián, *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones*, Plaza y Valdés, México, 2004, pp. 177-204.

### Cuadro V.6

#### Empleados de Telmex, Telmex Internacional (TI) y América Móvil (AMX), 1991-2008

Año	Telmex	Telmex Líneas por empleado	TI Empleados	AMX Empleados
1991	49 488	121.7		
1992	48 937	138.0		
1993	48 771	156.2		
1994	48 810	174.0		
1995	49 200	178.8		
1996	49 593	177.9		
1999	66 262	222.7		
2000	66 928	247.4		
2001	67 550	272.8		14 786
2002	63 775	301.1		17 553
2003	62 103	331.4		24 860
2004	76 683	371.2		23 303
2005	75 484	399.6	16 860	34 650
2006	57 941	402.0	18 733	39 876
2007	56 796	401.8	26 321	49 091
2008	54 317	413.8	28 477	52 879

Fuente: Telmex, *Reporte* (2001-2008); TI, *Reporte* (2007, 2008);  
AMX, *Reporte* (2003, 2005, 2008).

## 5.8. LOCOMOTORA DE LAS TELECOMUNICACIONES

Las telecomunicaciones propias de la “revolución de la información” —como la denomina Carlota Pérez— se desarrollaron en nuestro país durante la última década del siglo XX. La infraestructura de la comunicación digital mundial (cable, fibra óptica, satélite), el acceso a Internet, las redes de alta velocidad y ancho de banda, fueron desplegadas por Telmex en condiciones monopólicas y de dominancia.

La compañía apenas contaba con 5.4 millones de líneas instaladas, 35 mil usuarios de telefonía celular y la digitalización de la planta telefónica local era de 31% y la de la red de larga distancia de 23% en 1990. Diez años después, Telmex sumaba más de 12 millones de líneas en servicio, 10.1 millones de clientes celular, 634 mil cuentas

de acceso a Internet y la planta telefónica local y la red de larga distancia estaban 100% digitalizadas. En la última década, creó dos empresas más y su participación en el mercado creció exponencialmente: 17.5 millones de líneas en servicio, 5.2 millones de cuentas de acceso a Internet, 4 millones de líneas de datos y 186.5 millones de abonados celular en 2008 (cuadro V.1). En suma, las corporaciones del Grupo Carso atienden a más de 210 millones de clientes de los diversos servicios de telecomunicaciones que proporcionan en diferentes países de América.

Telmex, en efecto, es la compañía dominante del mercado de las telecomunicaciones en México: controla 80.5% del mercado de servicio de LDN, 81.4% del servicio de LDI, 89.3% del servicio local de línea fija, 54.7% de acceso a Internet y 71.2% en conexión de banda ancha, 74.9% de telefonía inalámbrica, 34% del servicio local, 85% de las inversiones del sector y es la única que ofrece telefonía pública digital (gráfica V.1). El dominio de la empresa se explica por las condiciones monopólicas en las que fue privatizada, las inversiones realizadas, así como por la capacidad de mantener su presencia en el mercado en un ambiente crecientemente competitivo.

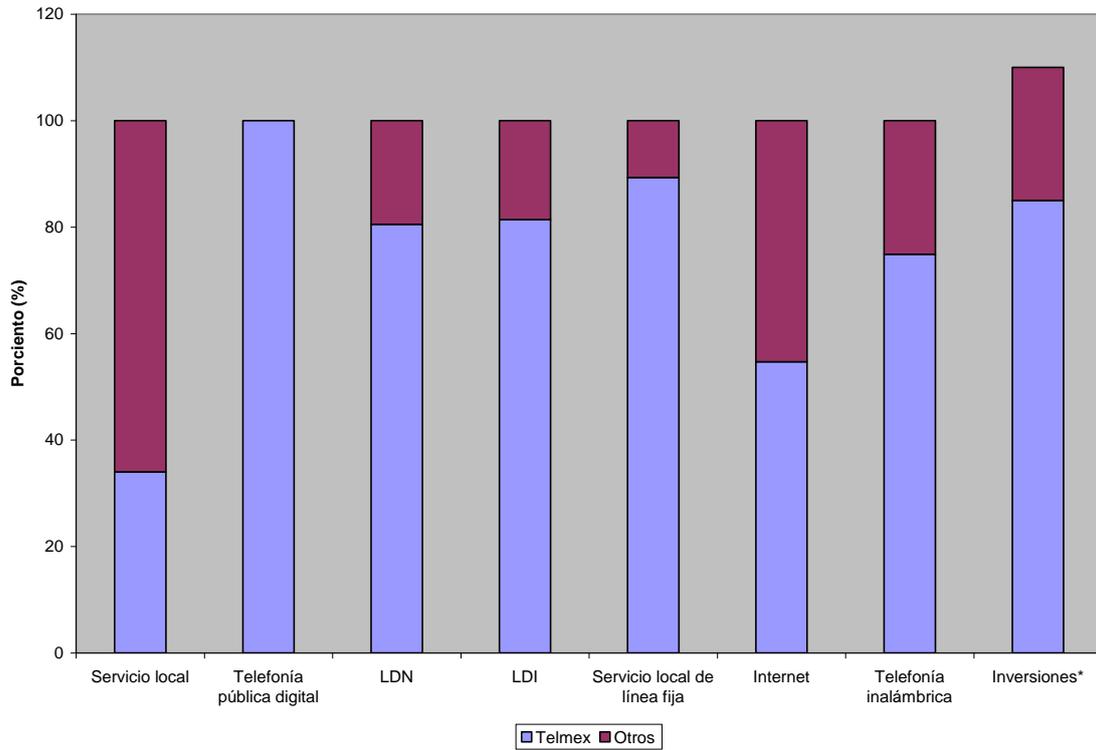
La competencia que enfrenta Telmex es la siguiente: 15 compañías de larga distancia a las que se han otorgado 50 concesiones que incluyen larga distancia nacional e internacional; diferentes empresas poseen 28 concesiones para la prestación del servicio local de líneas fijas, concesionarias que controlan 3.3 millones de líneas; 28 operadores de televisión por cable –a través de 60 concesiones- están autorizados a proveer servicios de telefonía local, datos e Internet de banda ancha (*triple play*); entre las televisoras sobresalen Megacable, Cablevisión y Cablemás. En el concurrido sector de las telecomunicaciones, los competidores más importantes de Telmex son: Alestra, concesionario de servicio de larga distancia, que ha realizado las inversiones más cuantiosas en tecnología y mercadotecnia; Axtel y Maxcom, concesionarios de telefonía local alámbrica, y Movistar en telefonía celular.<sup>793</sup>

---

<sup>793</sup> Telmex, *Reporte (2008)*..., *op.cit.*, pp. 3, 18 y 21; Alestra es una asociación en participación encabezada por Alfa, Grupo Financiero BBVA-Bancomer y AT&T Corp., y Avantel, subsidiaria de Axtel, resultó de la alianza entre Banamex y Worldcom Inc. Estas inversiones, según Morera, permitirían a las trasnacionales tener “redes uniformes para cubrir toda América del Norte, al mercado telefónico más lucrativo del mundo, se estima que hay unas mil trasnacionales en México que podrían beneficiarse de los servicios de esta red norteamericana”. Morera, “La privatización...”, *op. cit.*, p. 114.

## Gráfica V.1

### El mercado de las telecomunicaciones en México, 2008



\* Inversiones en telecomunicaciones.

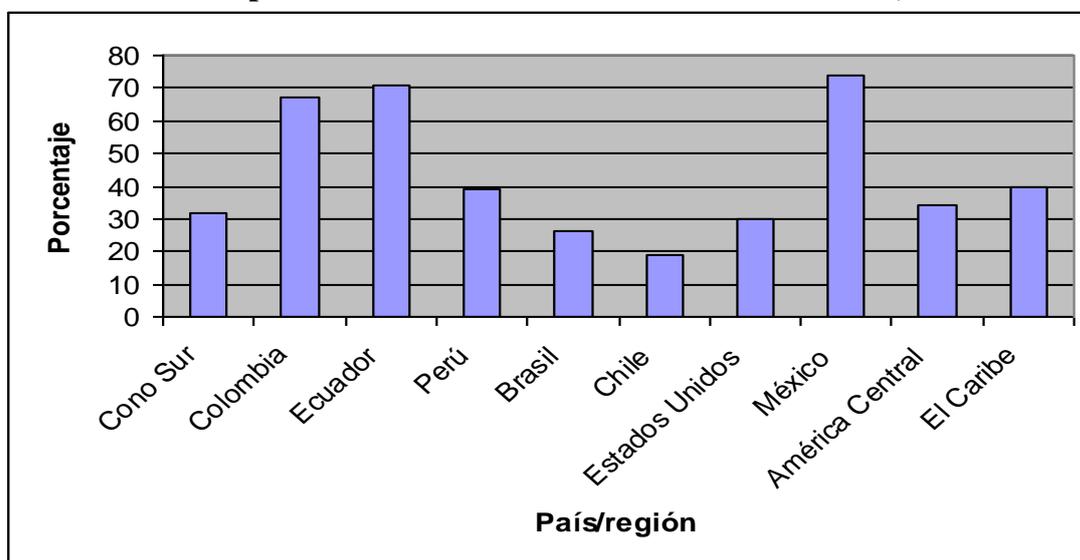
Fuente: Telmex, *Reporte* (2007, 2008).

Ahora bien, la dominancia de Telmex le permite proporcionar la *infraestructura informacional* del capitalismo mexicano a través de su red de fibra óptica, la telecomunicación digital, el acceso a Internet y la transmisión de datos, así como de su red satelital, facilitando con ello la expansión de la economía informacional y la conectividad global en tiempo real del capitalismo mexicano. Telmex es, en efecto, el sistema nervioso de la sociedad y la economía informacional, ya que por su infraestructura circula la información, el conocimiento y la cultura digital.

Grupo Carso impulsó un acelerado proceso de centralización de capital a través de adquisiciones, absorciones y alianzas estratégicas con otras compañías de telecomunicaciones. Lo anterior, permitió a Telmex Internacional y América Móvil ganar terreno en el mercado de América Latina y convertirse en dominantes en varios servicios en diferentes países. En efecto, América Móvil controla 26% del mercado celular en Brasil (gráfica V.2), 67% en Colombia, 32% en el Cono Sur (Argentina, Paraguay y Uruguay), 71% en Ecuador, 39% en Perú, 19% en Chile, 30% en Estados Unidos, 74% en México, 34% del servicio celular y 66% de la telefonía fija en América

Central (Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua) y 40% del mercado celular y 89% de líneas fijas en el Caribe (República Dominicana, Puerto Rico y Jamaica). Adicionalmente, por intermedio de Telmex Internacional, es proveedor líder de los servicios de datos, acceso a Internet y soluciones satelitales en Brasil y es propietario del sistema satelital más amplio de Latinoamérica con una flota que abarca todo el territorio de Sudamérica, México, parte de Centroamérica y de Florida. La centralización de capital y el control de porciones significativas del mercado de las telecomunicaciones permitieron a América Móvil mantenerse y consolidarse como la operadora más importante de Latinoamérica.

**Gráfica V.2**  
**Participación de América Móvil en el mercado celular, 2008**



\*Estados Unidos: servicios de celulares prepagados.  
Fuente: AMX, *Informe* (2008).

La infraestructura digital de Telmex es relevante por su *significativo impacto social y económico en la dinámica de acumulación* y, aunque está fuera de nuestro objeto de estudio, *cultural en la sociedad mexicana*. La empresa ha contribuido a la informacionalización de la sociedad en la que la generación, procesamiento y transmisión de información son “fuentes fundamentales de la productividad y el poder”.<sup>794</sup> Telmex, entonces, ofrece el soporte tecnológico multimedia para la utilización social de esta palanca económica y de poder para el capital mexicano. En efecto, proporciona la infraestructura digital que posibilita a las empresas conectarse a

<sup>794</sup> Véase Castells, *La era de...* vol. 1, *op. cit.*, p. 47.

las redes mundiales de acceso, transmisión y producción de información, datos, voz e imágenes. Esta conexión es fundamental para las compañías que operan en territorio nacional en una economía global crecientemente competitiva. Es por ello que Telmex no se equivoca al verse a sí mismo como el socio en telecomunicaciones de las empresas en México. “Un socio —dice Telmex— que se preocupa por invertir en una infraestructura tecnológicamente avanzada, por construir una red cada vez más robusta y segura que los conecta con todo el mundo y que adecua la tecnología para satisfacer las necesidades de sus clientes”.<sup>795</sup>

Para ofrecer la infraestructura digital la empresa invirtió más de 31 mil millones de dólares en recursos tecnológicos entre 1990 y 2008, lo que le permitió construir una de las redes de telecomunicaciones más avanzadas del mundo. Dentro de esta inversión cobra creciente importancia la dirigida al negocio de datos. Así, por ejemplo, de los 1 400 millones de dólares invertidos entre 2008 y 2009, 73% se dedicó a la red de datos, conectividad y transmisión.

Telmex, en efecto, al monopolizar las telecomunicaciones ha facilitado la socialización de la nueva tecnología y de sus bienes y servicios. Sin embargo, otros subsectores de las tecnologías de la información y la comunicación están fuera de su dominio y son controlados, en lo fundamental, por empresas multinacionales del ramo y, en menor medida, por pequeñas compañías de capital mexicano.<sup>796</sup> En el *cluster* de Guadalajara, el más importante del país en el sector electrónico-informático, la producción de equipo de cómputo, equipo de telecomunicaciones, equipo de audio y video, partes y componentes, y equipo eléctrico es dominada por filiales de compañías trasnacionales (IBM, Hewlett Packard, Motorola, etcétera). De acuerdo con Rivera, estas empresas líderes del primer círculo de la red productiva subcontratan a otras empresas que les venden partes y componentes, son empresas especializadas en manufactura por contrato que están ubicadas en el segundo círculo de la red productiva y que por lo general son propiedad del capital foráneo.<sup>797</sup> En el tercer círculo de la red empresarial están los denominados por Dussel “proveedores de productos necesarios” (empaques, inyecciones de plástico, cables, etcétera). En este nivel participan algunas, cada vez

---

<sup>795</sup> Telmex, *Informe* (2001)..., *op. cit.*, p. 3.

<sup>796</sup> Rivera afirma que la revolución tecnológica de la informática generó el nuevo sector electrónico-informático. Éste tiene, en lo fundamental, cinco subsectores: semiconductores, computadoras, telecomunicaciones, equipo industrial y electrónica de consumo. Rivera, *Capitalismo informático*..., *op. cit.*, pp. 132-135.

<sup>797</sup> Véase el interesante análisis “La economía del conocimiento: el papel del *cluster* de Guadalajara”, en Rivera, *op. cit.*, pp. 245-282.

menos, empresas locales y nacionales. Finalmente, en el cuarto círculo, existen algunas pequeñas compañías locales que proporcionan “servicios como prueba de producto, desarrollo de *software* a la medida y control de sistemas”,<sup>798</sup> que venden a las multinacionales. Otras, diseñan y producen equipos de telecomunicaciones, por ejemplo Mixbaal cuyo principal cliente es Telmex.

La exportación de bienes electrónico-informáticos ha sido muy dinámica: durante la década de los noventa “más que duplicaron” su participación. Asimismo, este rubro es muy importante en las ventas a otros países: representó 28% de las exportaciones totales, un monto de 46 000 mdd, en 2000. Telmex, a pesar de tener participación como comprador de equipos de telecomunicaciones y proveedor de cable en el *cluster* de Guadalajara, interviene de manera marginal. De acuerdo con nuestro autor, no obstante de que Telmex utilizó su *stock* de conocimiento para insertarse en el desarrollo del *cluster* de Guadalajara y “que generó un *spin off* para la producción de cables (Electrónica Pantera), [...] no usó su fuerza para diversificarse hacia la electrónica de exportación en el *cluster*, como lo hicieron en su caso los *chaebols* en Corea del Sur o los viejos conglomerados de la India, como los del grupo Tatá, que incursionaron decididamente en las nuevas industrias.”<sup>799</sup>

Telmex ha informacionalizado al conjunto social, ha proporcionado las condiciones tecnológicas para que la sociedad y el capital puedan procesar, generar y transmitir información, convirtiéndose así en la locomotora de las telecomunicaciones que provee la infraestructura digital que conecta a la sociedad y la economía mexicanas en tiempo real con la economía global.

## 5.9. CONCLUSIÓN

La privatización de Telmex fue, junto a la privatización bancaria, fundamental en la reorganización del capital nacional promovida desde el Estado: por un lado, reagrupó a un sector de la oligarquía financiera mexicana y, por otro, construyó una empresa de telecomunicaciones multimedia que permite la conexión en tiempo real del capitalismo mexicano al mercado global. Efectivamente, la venta de Telmex fue una *privatización estratégica* porque al convertirse en un proveedor de servicios integrales de

---

<sup>798</sup> *Ibíd.*, p. 264.

<sup>799</sup> *Ibíd.*, p. 255.

telecomunicaciones se encuentra en condiciones de ofrecer la infraestructura digital que posibilita a los empresarios conectarse a las redes mundiales de transmisión de información.

De acuerdo con Carlos Slim, Telmex transitó de un monopolio estatal “con instalaciones obsoletas e insuficientes” a una empresa privada competitiva, abierta a la competencia y con una nueva cultura empresarial.<sup>800</sup> Sin embargo, en este proceso la compañía pasó de un monopolio estatal a un monopolio privado de las telecomunicaciones. La historia de éxito en que se convirtió Telmex es incomprensible sin las condiciones favorables de la privatización, las ventajas monopólicas que gozó la empresa al proporcionar varios servicios de telecomunicaciones, las operaciones financieras, la relación estrecha con el poder, la digitalización, la incorporación de nuevas cadenas de valor, las inversiones, las asociaciones estratégicas, la compra de otras operadoras y, sobre todo, la explotación flexible de la fuerza de trabajo comunicacional.

En efecto, la privatización de Telmex ha sido exitosa para el capitalismo mexicano, a diferencia de la bancaria. El resultado está asociado con el hecho de que se convirtió en una palanca de la informacionalización y la globalización de la sociedad, la economía y la cultura. No obstante, los beneficios de este proceso han terminado en manos de una nueva *oligarquía informático-financiera*, específicamente en los bolsillos de la familia Slim y sus socios trasnacionales.

Telmex se transformó de una compañía nacional de telefonía analógica en un conjunto de empresas globales de telecomunicaciones multimedia (agregando a América Móvil y Telmex Internacional). Grupo Carso, por su parte, nace como un corporativo de capital financiero que por intermedio de la casa de bolsa Inbursa fue adquiriendo empresas; sin embargo, después de la adquisición de Telmex y con la constitución de Carso Global Telecom, se convierte en un grupo de capital *informático-financiero*. Es decir, un conglomerado que obtiene beneficios especulativos pero cuyo sostén fundamental son los distintos tipos de plusvalía extraídos de las diversas actividades informáticas y productivas tradicionales (minería, restaurantes, construcción de infraestructura, fabricación de bicicletas, etcétera).

La acumulación por despojo colocó en manos de una fracción de la oligarquía financiera un sector dinámico de la economía que era propiedad pública. El grupo Carso

---

<sup>800</sup> Slim, Carlos, “Carta a nuestros accionistas”, en Telmex, *Informe* (1999)..., *op. cit.*, pp. 2-3.

Global Telecom demostró ser un eficiente administrador de Telmex: aumentó su productividad, realizó importantes inversiones en tecnología, incorporó servicios con valor agregado, la colocó entre las cinco compañías más importantes del sector y aprovechó las nuevas formas de explotación y organización de la mano de obra. En la lógica del capital, logró pasar de la simple acumulación por despojo a la reproducción ampliada de capital basada en la explotación de la fuerza de trabajo comunicacional productora de plusvalía en tiempo real y virtual.

## **VI. SISTEMA FINANCIERO: FRACASO DE LA PRIVATIZACIÓN Y DOMINIO DE LA BANCA EXTRANJERA**

### **6.1. INTRODUCCIÓN**

La crisis de los ochenta impulsó un nuevo modelo económico basado, entre otros, en los siguientes elementos: liberalización y desregulación financiera, venta de las empresas paraestatales, superávit fiscal, estabilidad monetario-cambiaria, atractivas tasas de interés, control de la inflación, apertura del mercado interno, pago del servicio de la deuda externa, flujo de capital internacional y articulación con los nuevos mercados mundiales de capital.

La integración de México a los mercados financieros internacionales obligó al gobierno a implementar una política monetaria que garantizara la reducción de la inflación y la estabilidad cambiaria, con la finalidad de evitar prácticas especulativas que lesionaran la rentabilidad del capital financiero, así como generar condiciones adecuadas para el arribo de los flujos de inversión extranjera.

La privatización bancaria fue una pieza fundamental en el proceso de centralización de los grupos de capital financiero y la venta más importante —junto a Telmex— realizada por los gobiernos neoliberales, tanto por su monto, como por el papel que se le asignó en la reestructuración de la oligarquía. Sin embargo, la desincorporación bancaria fracasó rotundamente. La crisis bancaria llevó a un acelerado proceso de quiebra, fusiones y control de los bancos por el capital externo; asimismo, su costo fiscal se convirtió en una sangría de las finanzas públicas y en una limitante del crecimiento económico.

Ahora bien, el fracaso de la privatización se transformó en un bárbaro despojo financiero. Según la OCDE, los programas de rescate bancario entre 1995 y 1997 “involucraron dos veces el capital de los bancos previo a la crisis y una cuarta parte de los créditos pendientes”.<sup>801</sup> Asimismo, agrega el organismo económico, el cálculo oficial de los citados programas representó un costo fiscal aproximado de 20% del PIB en 1999. Del mismo modo, las instituciones financieras rescatadas por el gobierno utilizaron recursos públicos muy superiores a los ingresos que se obtendrían por su

---

<sup>801</sup> OCDE, *Estudios económicos de la OCDE, México 2001-2002*, OCDE, México, 2002, p. 122.

venta. Así, por ejemplo, para sanear a Inverlat, Promex, Atlántico, Bancrecer y Serfin se destinaron aproximadamente 350 mil 250 millones de pesos y se recuperaron por su venta únicamente 21 mil 243 millones de pesos, apenas 7% del capital invertido.<sup>802</sup> Adicionalmente, los nuevos dueños extranjeros adquirieron los pagarés generados por diversos programas de rescate obteniendo jugosos beneficios. De esta forma, las transnacionales del ramo aprovecharon la crisis bancaria para controlar a la banca mexicana y absorber cuantiosos recursos públicos. En consecuencia, el estudio de la privatización bancaria es importante porque nos ayuda a comprender una pieza clave del despojo capitalista en el ámbito financiero.

## **6.2. DEL CONTROL A LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA**

### **6.2.1. LIBRE DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS**

El Estado mexicano mantenía el control sobre áreas fundamentales de los servicios bancarios y financieros, a inicios de la década de los noventa. Bajo diversas modalidades, conservaba la rectoría sobre las actividades financieras: concesionaba, autorizaba o mantenía bajo su monopolio el servicio de la banca y el crédito.

Las utilidades de la banca comercial dependían de la tasa de interés máxima establecida por el Banco de México a gran parte de las actividades financieras. Esta práctica generaba, según los neoliberales, distorsiones e ineficiencias en el sistema bancario. En el momento en que las tasas de interés controladas quedaron por abajo de la inflación, las pérdidas desalentaron la intermediación financiera. Lo anterior, impulsó el surgimiento de mercados paralelos que ofrecían al ahorrador las utilidades que el sistema financiero nacional no proporcionaba. Para evitar esta situación, se autorizó a las instituciones financieras “emitir aceptaciones bancarias a tasas y plazos libres, con objeto de que incrementaran su captación”.<sup>803</sup> Lo que inició como una desregulación gradual de las tasas de interés activas concluyó con un funcionamiento absolutamente libre de las mismas. En este terreno, se transitó a un sistema desregulado en el que las tasas de interés son determinadas por las leyes del mercado.

---

<sup>802</sup> Di Costanzo, Mario Alberto y Jorge Francisco Moncada, *El saqueo a los mexicanos. Entender el rescate bancario para impedir otro Fobaproa*, Grijalbo, México, 2005, p. 25.

<sup>803</sup> Ortiz Martínez, Guillermo, *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, FCE, México, 1994, p.44.

La liberalización de las tasas de interés y de los plazos permitió avanzar significativamente en la desregulación de la intermediación bancaria, incrementando con ello la cartera de crédito y, simultáneamente, limitando el avance del mercado paralelo de dinero. Asimismo, incrementó la competencia entre los intermediarios bancarios y no bancarios, lo que se traduciría, de acuerdo con los ideólogos neoliberales, en reducción del margen de ganancias financieras y en una mayor eficiencia de los intermediarios.

Las tasas de interés liberadas tendieron a aumentar en el corto plazo por miedo a la inflación, desalentando la inversión productiva. Ahora bien, si ésta decrece, bajan los ingresos y las ganancias esperadas por lo que, también, disminuye el crédito productivo a favor del crédito especulativo.

### **6.2.2. CRÉDITO ENCAJONADO**

Un segundo elemento de la regulación estatal era la canalización selectiva del crédito. Los cajones obligatorios imponían a los intermediarios financieros mantener una parte de sus carteras de préstamo asignada a ciertos sectores. El cajón preferencial gubernamental absorbía buena parte de esos recursos, junto a sectores como la agricultura, la pequeña y mediana empresa. Al eliminar los cajones obligatorios, el crédito preferencial se dejó en manos de los bancos y fideicomisos.

Según los neoliberales, la canalización selectiva del crédito mediante los cajones obligatorios generó distorsiones y prácticas indeseables: abarató el crédito a algunos sectores y lo encareció a otros; se destinó a actividades no prioritarias y, finalmente, otorgó créditos a tasas de interés menores que los costos de captación.

Ahora bien, el crónico déficit fiscal orilló al gobierno a recurrir al financiamiento obligatorio facilitado por las instituciones de crédito. En consecuencia, para eliminar o reducir el cajón preferencial gubernamental era necesario superar el déficit fiscal, así como desarrollar un mercado de valores público. Las necesidades financieras estatales se cubrirían mediante la colocación de valores gubernamentales en el mercado abierto.<sup>804</sup>

La eliminación de los cajones obligatorios liberó la canalización de los recursos captados por las instituciones bancarias. Los recursos liberados buscaron el mejor nicho

---

<sup>804</sup> *Ibíd.*, pp. 46-49.

especulativo para obtener crecientes ganancias en un plazo corto.<sup>805</sup> Lo anterior, repercutió en una creciente actividad especulativa en la bolsa de valores, registrándose un crecimiento significativo en el mercado accionario y en el volumen de acciones operadas. El financiamiento, al invertirse en la especulación que no en la producción, creó expectativas de plazo corto, aumentó la fragilidad financiera y restringió la política monetaria para asegurar la estabilidad de la moneda.

### 6.2.3. ENCAJE LEGAL

El encaje legal permitió al Banco de México obtener recursos para canalizarlos al gobierno, pagando bajos o nulos intereses. En 1988, se estableció que el encaje legal estaría libre de las normas de canalización obligatoria y quedaría recompensado en 30% en Cetes, Bondes y en depósitos en efectivo a la vista con intereses en el Banco de México. El 70% restante podía invertirse en créditos y otros activos. Un año después, el encaje legal fue sustituido por un coeficiente de liquidez de 30%. La reserva de liquidez, podía integrarse por valores gubernamentales, efectivo en caja y depósitos a la vista en el Banco de México. En 1991, se eliminó el coeficiente de liquidez y los depósitos efectuados por el público quedaron desprotegidos ante situaciones críticas, como ocurrió en la crisis bancaria.<sup>806</sup>

Nuevamente, las condiciones que posibilitaron la eliminación del coeficiente de liquidez eran, según la óptica oficial, la evolución positiva de las finanzas públicas pues el gobierno ya no recurriría al financiamiento obligatorio de la banca múltiple, y la amplitud del mercado de dinero que permitía a los bancos obtener recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones.<sup>807</sup>

---

<sup>805</sup> Véase Huerta González, Arturo, *El debate del Fobaproa. Orígenes y consecuencias del "rescate bancario"*, Diana, México, 1998, pp. 9-10.

<sup>806</sup> Ortiz, *op. cit.*, pp. 51-52; Correa, Eugenia, "Fobaproa e IPAB: crisis y ocaso de los bancos mexicanos", en Correa, Eugenia y Alicia Girón (comp.), *Crisis y futuro de la banca en México*, México, UNAM, 2002, pp. 74-75.

<sup>807</sup> Ortiz, *op. cit.*, p. 53.

### 6.3. APERTURA DEL SISTEMA FINANCIERO

El control gubernamental de los servicios bancarios ocurrió en un contexto en el que el Estado desempeñaba las funciones de promotor y protector de la economía, propias del modelo de sustitución de importaciones al que se articulaba un sistema financiero regulado.

La tendencia mundial a la globalización, obligó a nuestro país a promover una economía abierta a la libre circulación de mercancías, dinero, capital, plusvalía y rentas tecnológicas. El libre mercado demandó una modernización del sistema financiero que se realizaría mediante la desregulación, liberalización y privatización bancaria. Según el gobierno salinista, la apertura del sistema financiero tendría las finalidades siguientes: conferirle el papel de propulsor de la recuperación y el crecimiento económico, para ello tendría que acrecentar la generación del ahorro nacional y destinarlo a actividades productivas dinámicas; reformarlo a través de la competencia internacional que incrementaría la eficiencia en la asignación de recursos; y garantizar financiamiento al sector productivo a costos similares a los internacionales.<sup>808</sup> Lo anterior, permitiría una inserción adecuada de la economía nacional en los mercados globalizados.

La apertura gradual del sistema bancario permitió una participación minoritaria de extranjeros en el capital de los intermediarios financieros. Las reformas legislativas de 1989 y 1990, posibilitaron la inversión externa “hasta 49% del capital común para la mayoría de tales intermediarios, y hasta del 30% de dicho capital tratándose de bancos, casas de bolsa y sociedades controladoras de grupos financieros”.<sup>809</sup> Más adelante, fue posible “la emisión de capital neutro hasta por 30% del capital ordinario en bancos y sociedades controladoras de grupos financieros, siendo tal capital adicional susceptible de ser adquirido por extranjeros”.<sup>810</sup> El TLC permitió una apertura mayor, aunque gradual: proporcionó trato nacional y de nación más favorecida a las instituciones financieras de los países firmantes. El mismo criterio utilizó para las subsidiarias de matrices no pertenecientes a la zona del acuerdo pero que operaban en la región del tratado. No obstante, limitó la participación de mercado tanto en términos de institución

---

<sup>808</sup> *Ibíd.*, pp. 36-37.

<sup>809</sup> *Ibíd.*, p. 171.

<sup>810</sup> *Ídem.*

individual, que no podía ser mayor al 6% del mercado, como de la inversión externa agregada de los bancos que no podía rebasar 25% del mismo.<sup>811</sup>

La desregulación tiende a eliminar las restricciones a la inversión extranjera en el sector financiero y permite a compañías y personas adquirir servicios financieros más allá de sus fronteras nacionales. Lo anterior, crea condiciones para que las políticas económicas y monetarias de los países emergentes tiendan a homogeneizarse con las políticas de las naciones desarrolladas, con la finalidad de garantizar la rentabilidad del capital financiero mundial.

En efecto, las políticas de estabilidad monetaria, liberalización financiera, superávit fiscal y autonomía de los bancos centrales son adoptadas internacionalmente para garantizar el libre movimiento y las ganancias del capital financiero global en el contexto de un “régimen de acumulación con dominación financiera”, como lo denomina Chesnais. Los países implementan políticas contraccionistas similares en la creencia de que éstas regularán internacionalmente los mercados financieros.<sup>812</sup>

#### **6.4. LIBERALIZACIÓN FINANCIERA Y MERCADO DE VALORES**

La desregulación financiera, al eliminar los cajones obligatorios y el encaje legal, liberó recursos enormes que fueron a parar a la especulación en el mercado de valores. La privatización de cientos de empresas impulsó —como vimos anteriormente— el papel del mercado accionario como instrumento de financiamiento de las compañías. Finalmente, la rentabilidad que se ofrecía en el mercado de valores atrajo cantidades significativas de capital externo de corto plazo.

El mercado accionario pasó de un valor de capitalización de 34.7 miles de millones de nuevos pesos a 502.7 miles de millones de nuevos pesos entre 1988 y 1993, lo que representó un crecimiento acumulado en términos reales de 570.7 %. Ahora bien, como proporción del PIB, el valor de capitalización pasó de 8.9 % a 44.2 % en el mismo periodo. El volumen de acciones operadas diariamente era de 33 millones, sumando un importe igual a 52 millones de nuevos pesos en 1988, y aumentó a 79 millones de

---

<sup>811</sup> Hernández Trillo, Fausto y Alejandro Villagómez Amescua, “El sector financiero mexicano en el Tratado de Libre Comercio: una evaluación preliminar”, en Borja, Arturo, *Para evaluar al TLC...*, *op. cit.*, pp. 144-145.

<sup>812</sup> Huerta, Arturo, *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*, Diana, México, 1998, p. 14.

acciones diarias, equivalentes a 615 millones de nuevos pesos en 1993, lo que significó un incremento de 447.6 %.<sup>813</sup>

Los fondos canalizados al mercado de valores aumentaron y el precio de las acciones creció, permitiendo a las empresas financiarse mediante las emisiones en el mercado accionario entre 1988 y 1993. Lo anterior, incrementó el monto y el número de las ofertas públicas accionarias. En el mismo periodo, se realizaron 120 ofertas públicas y de éstas 79.2 % se llevaron a cabo en los últimos tres años. El monto fue de 200 millones de nuevos pesos en 1988 y sumó 5 273. 5 millones de nuevos pesos en 1993. Además, en esa etapa se colocaron 36 mil millones de nuevos pesos. Finalmente, la inversión extranjera en el mercado accionario pasó de 4.2 % a 25 % de la capitalización, equivalentes a 18 119 millones de dólares.<sup>814</sup>

## 6.5. EL ESTADO Y LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA

La liberalización financiera forma parte del llamado cambio estructural y de la reforma del Estado. Según el credo neoliberal, el Estado había pasado de resolver problemas económicos a ser fuente fundamental de los mismos, por lo que tenía que dejar de intervenir en la economía deponiendo sus funciones reguladoras. El Estado, a través de su progresivo déficit fiscal, se convirtió en fuente importante de la inestabilidad macroeconómica y transformó al sector público en demandante creciente de ahorro, limitando la función del sistema financiero al obstaculizar la canalización de recursos a actividades productivas. Asimismo, la inflación —generada en parte por el déficit público— no aseguraba la estabilidad de la rentabilidad en las operaciones financieras por lo que las inversiones se realizaban a corto plazo.

De acuerdo con la óptica gubernamental, la modernización financiera tuvo los objetivos siguientes: incrementar el ahorro nacional; generar un sistema financiero diversificado y eficaz que fuera una palanca de la economía nacional en su inserción competitiva en la economía mundial; acrecentar la disponibilidad de crédito; reducir el costo de los servicios financieros; promover el mercado de valores; mejorar la

---

<sup>813</sup> Ortiz, *op. cit.*, pp. 202-203. De acuerdo con Guillén Romo, la eliminación de los cajones selectivos de crédito desencadenó la actividad especulativa en la mayoría de las bolsas de valores de los países subdesarrollados. En Latinoamérica, México “resultó más sensible a la euforia de las bolsas mundiales a partir de 1986”. Guillén Romo, Héctor, *La contrarrevolución neoliberal en México*, Ediciones Era, México, 1997, p. 132.

<sup>814</sup> Ortiz, *op. cit.*, pp. 204-206.

capitalización del sistema bancario; impulsar el desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios; desarrollar el Sistema de Ahorro para el Retiro y profundizar el cambio estructural, “orientado a mejorar la eficiencia de la economía e incrementar la rentabilidad de las inversiones.”<sup>815</sup>

El control estatal del sistema financiero, según los neoliberales, había influido decisivamente en la generación de la crisis de la década de los ochenta. En consecuencia, era necesario pasar a una liberalización de los instrumentos financieros con la finalidad de impulsar el crecimiento y la competitividad económica al incrementar el ahorro. Sin embargo, la óptica oficial no tomó en cuenta que lo que determina la inversión no es la capacidad de ahorro, más bien, es la inversión la que genera el ahorro. Además, la inversión únicamente puede crecer si hay expectativas de ganancias y la competitividad económica sólo se desarrolla aumentando la productividad y el cambio tecnológico. En efecto, si hay expectativas de ganancias existe oferta de crédito pues se asegura su reembolso.

La libre determinación de las tasas de interés por el mecanismo del mercado, la supresión de los cajones obligatorios en la asignación de crédito, la eliminación del encaje legal y la reducción del déficit público, fueron medidas que transfirieron instrumentos fundamentales de las políticas monetaria, crediticia y fiscal del Estado a “la mano invisible” del mercado. Con lo anterior, se alteró la función del Estado de operar como una palanca anti crisis o reguladora del ciclo económico. El Estado neoliberal, al negarse a controlar las variables monetarias y financieras, deponía una parte sustancial de su función reguladora del ciclo. Sin embargo, la mano del mercado no fue invisible pues en realidad parte de las funciones reguladoras fueron asumidas por organismos financieros globales.

## **6.6. LA PRIVATIZACIÓN BANCARIA**

El cambio estructural de la economía y la liberalización financiera estuvieron asociados a la promoción de un nuevo modelo de acumulación basado en los grandes grupos económicos que fueron beneficiados con la privatización de empresas e instituciones financieras. El Estado enajenó la riqueza pública y nacional a un monopolio privado de capitalistas. Esta venta transfirió a particulares fuentes generadoras de plusvalía y

---

<sup>815</sup> *Ibíd.*, p. 189.

ganancias financieras, convirtiéndose en un apalancamiento de la centralización del capital de un pequeño grupo de empresarios y banqueros.

### 6.6.1. LA VENTA DE LA BANCA

La privatización bancaria fue una pieza clave en la desincorporación de empresas públicas y, con ello, del cambio estructural y la reforma del Estado. En sólo 13 meses, que transcurrieron entre junio de 1991 y julio de 1992, se vendieron 18 bancos. Este frenesí privatizador realizó una subasta cada tres semanas. Antes de la subasta, el gobierno mantenía 73.36% de los títulos representados del capital social de los bancos. Al final, conservaba únicamente 8.88% del total, correspondientes a 15.98% del capital de Serfin, 22.53% de Bancomer y 21.04% de Internacional; tiempo después, vendería esta participación accionaria. Ahora bien, el precio de venta de la banca múltiple tuvo un promedio ponderado “medido en su relación precio/utilidad de 14.75 veces, en tanto que el múltiplo promedio del valor de mercado/valor en libros fue de 3.068”.<sup>816</sup> Al comparar estos datos con otras experiencias mundiales, específicamente con Estados Unidos y Europa, “se tiene que el múltiplo valor en libros es de 2.2 veces y el de utilidades es de 14 veces”.<sup>817</sup>

En efecto, los bancos mexicanos se vendieron a un precio elevado pero a las autoridades les pareció un “precio justo” dadas las proyecciones optimistas del crecimiento económico del país. El total recibido por la operación fue de 37 856.36 millones de nuevos pesos, menos 1 382.5 millones de nuevos pesos por los ajustes de precios derivados de las auditorías de compra-venta. Como se sabe, el comprador tenía la posibilidad de revisar la cartera de créditos, los activos manifestados y la inexistencia de pasivos en sus estados financieros. Lo anterior, llevó a un ajuste de los precios de la venta bancaria equivalente al 3.65% del total pagado.

Como vimos anteriormente, de los ingresos del Fondo de Contingencia Económica la privatización bancaria aportó 55% del total por lo que en términos de valor fue la más importante. Le siguió Telmex con 25% de los ingresos y el resto de empresas contribuyeron sólo con 7%. Igualmente, anotamos que 81% de los ingresos de

---

<sup>816</sup> *Ibíd.*, pp. 342-343.

<sup>817</sup> *Ídem.* De acuerdo con el ex dueño de Bancomer, los precios excesivos tuvieron efectos negativos pues impidieron a los compradores la capitalización y modernización de los bancos. Espinosa Yglesias, Manuel, *Bancomer: logro y destrucción de un ideal*, Planeta, México, 2000, pp. 207-208.

la desincorporación de entidades públicas fue destinado a amortizar deuda pública con la finalidad de contribuir al saneamiento del déficit público.

### 6.6.2. EL FENÓMENO INDESEABLE DE LA CONCENTRACIÓN DE CAPITAL

Uno de los “ocho mandamientos” —como les llamaron las autoridades— de la privatización bancaria sostenía la necesidad de “garantizar una participación diversificada y plural en el capital, con objeto de alentar la inversión en el sector e impedir fenómenos indeseables de concentración”.<sup>818</sup> No obstante, el sistema de registro, licitación y asignación de la banca múltiple estuvo diseñado de tal forma que indujo una cerrada competencia entre grupos económicos, alentó la centralización de capital y la formación de nuevos grupos financieros. En efecto, la ingeniería de desincorporación bancaria ponía como condición real para participar en la subasta —por los precios, requisitos legales y relaciones políticas—, pertenecer a un grupo financiero o empresarial, nacional o regional, que permitiera reunir el capital suficiente para tener posibilidades de salir ganador en la subasta bancaria. Según Rogozinski, se otorgaron 144 constancias y hubo 133 solicitudes de registro otorgadas a 35 grupos interesados en adquirir los 18 bancos. De éstos, 13 fueron comprados por grupos financieros y cinco adquiridos por grupos de personas físicas que integraron empresarios y banqueros no organizados previamente en agrupaciones financieras.<sup>819</sup>

En la competencia por apropiarse los bancos, los grupos mejor posicionados fueron aquellos que poseían algún porcentaje de la banca —adquirido durante el gobierno de Miguel de la Madrid—, que tenían vínculos políticos con el grupo en el poder —los denominados preasignados—, y los grupos especulativos consolidados que eran propietarios de casas de bolsa. Estos últimos, obtuvieron el mayor número de bancos y los más importantes. Los bancos comprados por grupos industriales no vinculados a casas de bolsa fueron Bancrecer, BCH y Mercantil del Norte, conseguidos por los grupos Alcántara, Cabal y Maseca, respectivamente.

---

<sup>818</sup> *Ibíd.*, p. 216. Entre los siete mandamientos restantes estaban: crear un sistema financiero “más eficiente y competitivo”; “aptitud y calidad moral” de la administración bancaria y un “adecuado nivel de capitalización”; control mexicano de la banca; descentralización de las instituciones; obtener un precio justo en la venta; crear un “sistema financiero balanceado”; “propiciar sanas prácticas financieras y bancarias”. Los mandamientos fueron un catálogo de buenas intenciones que, como se sabe, a la larga resultaron un fracaso.

<sup>819</sup> Rogozinski, *La privatización de...*, *op. cit.*, p. 115.

El proceso de desincorporación de la banca y su evolución hasta el año 2001 se ilustra en el cuadro siguiente:

### Privatización de la banca y su situación en 2001

Banco	Comprador	Precio (miles de nuevos pesos)	Situación año 2000
Multibanco Mercantil de México	Grupo Financiero Probusa.  Aglutinó a más de 3000 inversionistas.  Grupo de Control integrado por 14 inversionistas, representados por José Madariaga Lomelín y Javier Pérez Rocha.	611 200.0  Representó 2.66 veces el capital contable.	1995 (mayo): Banco Bilbao Vizcaya adquirió 70% del capital de Multibanco Mercantil Probusa.
Banpaís	Grupo Financiero Mexival.  Grupo de Control: cinco inversionistas, entre ellos: Julio Villarreal, Policarpo Elizondo y Ángel Rodríguez.	544 990.0  Representó 3.02 veces el capital contable.	1995 (marzo): intervenido gerencialmente.  1997 (agosto): Banorte adquirió 81% del capital social de Banpaís, pagando al Fobaproa 678 145 073 pesos.
Banca Cremi	Grupo Multivalores.  Grupo de Control: Hugo S. Villa Manzo, Raymundo Gómez, entre otros.	748 291.2  Representó 3.4 veces el capital contable.	1993: adquirida por Banco Unión. 1994 (julio): intervenido administrativa y gerencialmente. 1996 (octubre): Banca Promex compró a Banco Unión. 1998: GF Bancomer adquirió 100% del capital de Banca Promex.
Banca Confía	Grupo Ábaco.  Grupo de Control integrado por 17 inversionistas: Jorge Lankenau, Enrique García Gómez, etc.	882 260.1  Representó 3.73 veces el capital contable.	1997 (agosto): la CNBV interviene gerencialmente a la institución. 1997 (agosto): Citibank adquiere el control de Banca Confía en una transacción de 250 mdd.
Banco de Oriente	Marcelo y Ricardo Margáin Berlanga.	223 221.2  Equivalente a 4.04 veces el capital contable.	1995 (octubre): intervenido de facto. 1996 (agosto): BBV adquirió Banco de Oriente y Banca Cremi en 160 mdp.
Banco de Crédito y Servicio (Bancrecer)	Grupo Alcántara.	425 131.2	1996 (junio): Grupo Financiero Bancrecer se

	Grupo de Control: Roberto Alcántara Rojas, Librado Padilla Padilla, entre otros.	Representó 2.53 veces el capital contable.	fusionó con Banoro. 1999 (noviembre): el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) capitalizó y asumió el control del banco al inyectarle 102 200 mdp (10 696 mdd).
Banamex	Grupo Accival.  Agrupó a más de 800 inversionistas. Grupo de Control: Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú.	9 744 982.3  Equivalente a 2.62 veces el capital contable.	Citibank compró 100% del capital de Banamex en mayo de 2001.
Bancomer	Grupo Vamsa.  Representado por Eugenio Garza Lagüera y Ricardo Guajardo Toché.	8 564 218.0  Representó 2.99 veces el valor contable.	1996 (abril): Banco de Montreal obtuvo 16% del capital social de GF Bancomer. 1998 (mayo): GF Bancomer adquirió el 100% del capital de Banca Promex. 2000 (marzo): BBV- Probursa, encabezado por BBV Argentaria, obtuvo el control accionario y operativo de GF Bancomer. 2000 (marzo): GF Bancomer y BBV- Probursa se integran; denominan a la nueva institución: Grupo Financiero BBVA- Bancomer.
Banco BCH	Grupo del Sureste.  Grupo de Control: integrado por 15 inversionistas: Carlos Cabal Peniche, Carlos Bracho González, etc.	878 360.2  Equivalente a 2.68 veces el valor contable.	1993 (julio): adquirió el nombre de Banco Unión. 1994: intervenido administrativa y gerencialmente. 1996 (octubre): Banca Promex adquirió la red de sucursales de Banco Unión en 200 mdp.
Banca Serfin	Grupo Financiero Obsa.  Grupo de Control: Adrián Sada González y Guillermo Ballesteros.	2 827 791.0  Representó 2.69 veces el capital contable.	1997 (marzo): el Hong Kong Shanghai Bank compró 19.9% de GF Serfín. 1999 (julio): el IPAB tomó control de GF Serfín, canalizó 13 mil mdp. 2000 (mayo): GF Santander Mexicano obtuvo 100% del capital de GF Serfín, pagando

			14 650 mdp.
Multibanco Comermex	Grupo Financiero Inverlat.  Grupo de Control: integrado por 32 inversionistas: Agustín F. Legorreta y Guillermo Sotttil, entre otros.	2 706 014.0  Equivalente a 3.73 veces el valor contable.	1996 (julio): Banco de Nova Scotia adquirió, a través del Fobaproa, 10% del capital social de GF Inverlat. 2000 (marzo): Banco de Nova Scotia compró 55% del capital de GF Inverlat.
Banco Mexicano Somex	Grupo Financiero InverMéxico.  Grupo de Control: integrado por 30 inversionistas: Carlos Gómez y Gómez y Manuel Somoza Alonso.	1 876 525.5  Representó 3.3 veces el capital contable.	1997(mayo): Banco Santander adquirió 51% de GF InverMéxico y Banco Mexicano; proporción que aumentó a 60% en un año. 1997 (abril): cambio de nombre a Banco Santander Mexicano.
Banco del Atlántico	Grupo Financiero GBM-Atlántico.  Grupo de Control: integrado por 10 inversionistas: Alonso de Garay Gutiérrez, Jorge Rojas Mota, etc.	1 469 160.0  Equivalente a 5.3 veces el capital contable.	1997 (junio): adquirió la red de sucursales de Banco Interestatal y Banco del Sureste. 1998: Banco Internacional (Bital) adquirió, a través del Fobaproa, 100% del capital de Banco del Atlántico, Banco Interestatal y Banco del Sureste.
Banca Promex	Valores Finamex.  Grupo de Control: integrado por 12 inversionistas: Eduardo Carrillo Díaz, Mauricio López Velasco, entre otros.	1 074 473.7  Representó 4.23 veces el capital contable	1996(octubre): compró la red de sucursales de Banco Unión en 200 mdp. 1998 (mayo): GF Bancomer adquirió, mediante el Fobaproa, 100% del capital de Banca Promex en 1 769 mdp. 2000 (agosto): el IPAB culminó la venta de Promex en 2 638.3 mdp.
Banoro	Grupo Esquer/Grupo Estrategia Bursátil.  Grupo de Control: 18 inversionistas: Rodolfo Esquer Lugo y Fernando Obregón González, etc.	1 137 810.9  Equivalente a 3.95 el capital contable	1993 (septiembre): Banoro se integró a GF Bancrecer (ver Bancrecer).
Banco Mercantil del Norte (Banorte)	Grupo Maseca.  Grupo de Control: 10 inversionistas: Roberto González Barrera, Juan Antonio González Moreno, entre otros.	1 775 779.1  Representó 4.25 veces el valor contable.	1997 (junio): Bancen se incorporó como subsidiaria a GF Banorte. 1997 (agosto): Adquirió el 81% del capital social de Banpaís, a través del Fobaproa, pagando 678 145 073 pesos.

Banco Internacional	Grupo Financiero Privado Mexicano (Prime).  Grupo de Control: integrado por 17 inversionistas: Antonio del Valle Ruiz, Eduardo Berriondo Ávalos, etc.	1 486 916.8  Equivalente a 2.95 veces el capital contable	1998: Banco Internacional (Bital) adquirió, a través del Fobaproa, 100% del capital de Banco del Atlántico, Banco Interestatal y Banco del Sureste. 2000: Banco Central Hispanoamericano y Banco Comercial Portugués adquirieron cada uno 8.3% del capital de Bital.
Banco del Centro	Multiva Grupo Financiero.  Grupo de Control: 16 inversionistas: Hugo S. Villa Manzo, Luis F. Cervantes Coste, etc.	869 381.4  Representó 4.65 veces el valor contable.	1997 (junio): Bancen se incorporó como subsidiaria a GF Banorte.

Fuente: Rogozinski, *op. cit.*, pp. 200-204; SHCP, *Desincorporación...*, *op. cit.*, pp. 194-260; Rosales Torres, Carlos, “1999-2000: Una banca en transición”, en Asociación Mexicana de Banqueros, *Anuario Financiero de la Banca en México, 2001*, pp. 37-42.

De acuerdo con las autoridades financieras, el capital de las 18 instituciones bancarias se diversificó al pasar de 8 mil a 130 mil accionistas entre 1982 y 1992. Sin embargo, los grupos compradores estaban, como vimos en la gráfica anterior, dirigidos por los denominados grupos de control integrados por aproximadamente 274 inversionistas quienes encabezaban a miles de accionistas. Lo anterior, expresa una doble situación: por un lado, la privatización llevó al “fenómeno indeseable” de la concentración de capital y, por otro, los banqueros, al incorporar a miles de asociados y vender acciones en el mercado, no ampliaron la base de inversionistas con capacidad de decisión sino que llevaron a cabo medidas especulativas que permitieron capitalizar sus bancos y recuperar en el menor tiempo posible los elevados precios que pagaron por los mismos.

### 6.6.3. LOS NUEVOS DUEÑOS

Entre los compradores de los bancos podemos ubicar a tres grupos fundamentales: a) Los de tradición bancaria que desempeñaron actividades financieras antes de la nacionalización de 1982. Los viejos banqueros, un grupo pequeño y poco importante, fueron desplazados de la adquisición de las instituciones financieras porque se les consideró disfuncionales para los nuevos objetivos asignados a la banca en un sistema

financiero desregulado; asimismo, no accedieron a pagar los altos precios de los bancos o no gozaban del afecto de la clase política en el poder. En este grupo se encontraban, entre otros: Agustín F. Legorreta, accionista de Banamex, integrante de Casa de Bolsa Inverlat y participante en la adquisición de Comermex; Gastón Luken, integrante de Grupo Obsa, antiguo accionista de Unibanco y comprador de Serfin; Adrián Sada Treviño, presidente de Banpaís y Banco de Nuevo León, participó en la adquisición de Serfin y se convirtió en presidente de Bancomer. b) El grupo financiero que provenía de la actividad bursátil fue el más favorecido en la desincorporación bancaria. De acuerdo con la concepción gubernamental, el grupo bolsista era funcional a la finalidad de desarrollar actividades financieras desreguladas y abiertas, propias del capitalismo globalizado. Entre los dueños de las casas de bolsa destacan: Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú, propietarios de Casa de Bolsa Accival, compraron Banamex; Lankenau, integrante de Casa de Bolsa Ábaco, adquirió Banca Confía; Adrián Sada, participante de Operadora de Bolsa-Grupo Vitro, obtuvo Banca Serfin; Manuel Somoza y Carlos Gómez y Gómez, accionistas de Casa de Bolsa Invermexico, ganaron Banco Mexicano Somex; Eduardo Carrillo, integrante de Casa de Bolsa Valores Finamex, adquirió Banca Promex; Hugo S. Villa Manzo y Raymundo Gómez, dueños de Casa de Bolsa Multivalores, compraron Banca Cremi; José Madariaga, inversionista de Casa de Bolsa Probursa, ganó Multibanco Mercantil de México; Julio Villarreal, integrante de Casa de Bolsa Mexival, compró Banpaís. c) El tercer grupo de compradores se integró por asociaciones regionales que existían previamente o se integraron expresamente para adquirir algún banco. En este conjunto, se incorporaron dueños de casas de bolsa regionales, capitalistas con arraigo en sus lugares de origen o empresarios beneficiados por sus vínculos con el poder (como los del sureste).<sup>820</sup>

La desincorporación bancaria fue complementada con la apertura de nuevas instituciones financieras, entre ellas estuvieron las siguientes: Banco Inbursa (Carlos Slim), Banco Interacciones (Carlos Hank), Banco Quadrum (Ernesto Warnholtz y Ernesto Rubio Cueto), Banco Mifel (Ari y Daniel Becker), Banco Promotor del Norte (Benjamín López y Manuel Díaz, de la Casa de Valores Bursátiles de México), Banco del Sureste (Eduardo Creel), Banco de la Industria (Arturo Covarrubias), Banco Interestatal (José Gaspar Espinosa), Banco Capital, Banco del Bajío, Banco Invex,

---

<sup>820</sup> Concheiro, *op. cit.*, pp. 99-108.

Banco Alianza, Banco Regional de Chihuahua, Banco Banguardia (Alfredo Chedraui) y Banco Regional de Monterrey.

Las casas de bolsa fueron las compradoras fundamentales de la banca. Desde el gobierno de Miguel de la Madrid, como vimos anteriormente, las casas de bolsa se transformaron en una herramienta clave de la reorganización capitalista al desempeñarse como una palanca de centralización y control de capital, así como de la asociación de la propiedad oligárquica. Los grupos financieros bolsistas dirigieron el proceso de centralización patrimonial profundizado con la adquisición de la banca y cientos de empresas públicas.<sup>821</sup>

La desincorporación bancaria estableció un nuevo vínculo entre los grupos industriales y las instituciones financieras. La oligarquía obtuvo recursos y mecanismos financieros que le permitieron mover enormes cantidades de capital dinerario y obtener jugosos beneficios por lo que no titubeó en pagar los elevados precios de los bancos. Sin embargo, en el corto plazo la integración no resultó sana, en la lógica misma del capital, ni para los grupos financieros ni para la economía nacional en su conjunto.

Los grupos industriales que ampliaron sus actividades con la compra de instituciones de crédito fueron, entre otros, los siguientes: Visa participó en la compra de Bancomer; Vitro adquirió Serfin; Grupo Sidek intervino en la adquisición de Banco Mercantil de México; Grupo Industrial Maseca obtuvo Banco Mercantil del Norte; Cemex, de Roberto Hernández, se asoció con Alfredo Harp Helú en la compra de Banamex; Grupo Modelo, a través de Juan Sánchez Navarro, participó en la adquisición de Bital.<sup>822</sup> Otros empresarios, como señalamos anteriormente, aprovecharon la liberalización financiera para crear sus propios bancos.

La reforma financiera permitió la liberalización y desregulación bancaria, abrió los servicios y la inversión al capital externo, estableció la autonomía del Banco de México, llevó a cabo una política monetaria restrictiva, promovió la estabilidad monetaria y cambiaria, el control de la inflación y el superávit fiscal, convirtió a los especuladores de las casas de bolsa en dueños del monopolio bancario, etcétera. El contexto de liberalización y privatización, proporcionó a los nuevos banqueros enormes recursos líquidos para especular, otorgarse autopréstamos y préstamos cruzados; les permitió adquirir en el exterior enormes recursos crediticios a bajo precio y colocarlos a

---

<sup>821</sup> Morera, *op. cit.*, pp. 195-197.

<sup>822</sup> Vidal, Gregorio, "Bancos, fortunas y poder: una lectura de la economía en el México del 2000", en Correa (comp.), *Crisis...*, *op. cit.*, p. 28.

altas tasas de interés en el mercado nacional, así como especular en la bolsa de valores a través de sus bancos y empresas, apropiándose de recursos de miles de accionistas e inversionistas. Los banqueros apostaron por las ganancias especulativas de corto plazo y, con ello, contribuyeron a que la economía nacional fuera sumamente dependiente del ingreso de capital externo.<sup>823</sup> Este modelo mostró su fragilidad cuando el ingreso de capital foráneo se redujo y las tasas de interés internacionales se incrementaron, emigrando el capital a otros nichos especulativos.

## 6.7. LA CRISIS BANCARIA

El cambio estructural de la economía, la desincorporación de empresas públicas, el superávit fiscal, la liberalización y apertura financiera, así como las expectativas favorables de crecimiento económico que existían en la década de los noventa, impulsaron la expansión de la oferta y la demanda crediticia. La banca otorgó créditos a todo tipo de solicitantes, muchas veces sin las exigencias legales o de control sobre los diversos sectores productivos y las personas. Los clientes, por su parte, basados en las perspectivas optimistas de la economía, incrementaron sus necesidades de financiamiento. Los créditos que ofreció la banca aumentaron 24.6% en promedio anual en términos reales entre 1989 y 1994.

Ahora bien, la expansión del crédito fue posible por la disponibilidad de recursos enormes de capital líquido que había en este periodo, generados por la entrada masiva de capitales, la eliminación del encaje legal, la supresión de los cajones obligatorios y la privatización de empresas públicas. El capital externo se colocó mayoritariamente en inversiones de portafolio buscando obtener las jugosas utilidades originadas en el mercado de acciones y de valores.<sup>824</sup> Para garantizar estas ganancias, se recurrió a la apreciación cambiaria que permitió tener un dólar barato para reducir la inflación y asegurar la rentabilidad del capital financiero internacional. En igual sentido, operaron las políticas contraccionistas implementadas con la justificación de reducir la inflación para, según los gobiernos neoliberales, proteger los salarios. Sin embargo, éstos, con o sin inflación, han decrecido en términos reales. Más bien, el gobierno y el Banco de

---

<sup>823</sup> Huerta, *El debate...*, *op. cit.*, pp. 5-7.

<sup>824</sup> En efecto, entre 1988 y 1996 creció sustancialmente el flujo de inversión extranjera: la IED pasó de 2.9 miles de millones de dólares (mmd) en 1988 a 7.6 mmd en 1996; la inversión de portafolio ascendió de 1 mmd a 14.2 mmd en el mismo periodo. La IED representó 1.4% del PIB entre 1990 y 1994 y la inversión de portafolio 6.6% del PIB en el mismo lapso. Hernández, *op. cit.*, pp. 151-152.

México se oponen a la inflación porque deteriora la rentabilidad del capital financiero que se encuentra en el país y no porque afecte los salarios.<sup>825</sup> Asimismo, la inestabilidad financiera coloca en situación de riesgo y fragilidad al capital productivo endeudado en moneda extranjera.

Lo anterior, generó un círculo vicioso pues el capital foráneo no promovió fundamentalmente el crecimiento económico y la inversión productiva, limitando la capacidad de la planta productiva. Además, la apertura comercial provocó que algunos productores nacionales fueran en parte desplazados del mercado local colocándolos en una situación de suma fragilidad económica. Asimismo, los límites sociotécnicos de las empresas, articulados a una tasa de cambio sobrevaluada, ocasionaron que las importaciones fueran mayores que las exportaciones generando un déficit en la balanza comercial que sólo podía cubrirse a través de la volátil entrada de capitales externos.<sup>826</sup> Igualmente, la estabilidad monetaria y la expansión del crédito dependían, a su vez, del ingreso de capital foráneo.

El espejismo de las expectativas favorables de crecimiento económico y el frenesí de las utilidades rápidas, llevaron a los bancos a otorgar créditos sin asegurar su reembolso y sin basarse en reservas preventivas que resguardaran los créditos de alto riesgo. Al desvanecerse la ilusión, el ingreso de las compañías decreció porque fueron desplazadas por las importaciones que inundaron el mercado interno, gracias a la apertura comercial, la reducción de aranceles y la apreciación cambiaria que se orientó a disminuir la inflación. Esto deterioró el proceso de acumulación de las empresas disminuyendo su capacidad de pago para cubrir los créditos recibidos. Entonces, la banca recurrió al método de renovar los créditos de las empresas que se declararon insolventes, capitalizándoles los intereses. El sistema financiero no evaluó que las condiciones económicas eran desfavorables —por ausencia de crecimiento real y/o reducción del mercado para los productores nacionales— para generar capacidad de pago entre los deudores.

La garantía implícita de que el gobierno cumpliría su papel de prestamista en última instancia, llevó a los banqueros a otorgar créditos sin garantías suficientes de reembolso, a realizar actividades especulativas y movimientos financieros de

---

<sup>825</sup> “La inflación es mala —dice Epstein— no porque dañe al público en general, como el *main stream in economics* mantiene, sino porque afecta a los acreedores, a los tenedores de bonos, a los bancos y a los rentistas.” Citado en Huerta, *La globalización...*, *op. cit.*, p. 155.

<sup>826</sup> Ánima Puentes, Santiago y Vicente Guerrero, *Economía mexicana. Reforma estructural, 1982-2003*, UNAM, México, 2004, p. 64.

autopréstamo o préstamos cruzados a su conveniencia. Lo anterior, desembocó en la crisis bancaria. De acuerdo con la OCDE, la crisis fue causada por la combinación de dos factores:

Primero, la explosiva expansión del crédito, que se asoció con una aguda caída en las tasas de ahorro, que no fue contrarrestada por las autoridades. Segundo, las autoridades de supervisión no fueron capaces de evitar la excesiva toma de riesgos por parte de los bancos. Este segundo elemento fue de particular importancia en México, debido a la ineficaz supervisión prudencial y las deficiencias del marco regulatorio y de supervisión que se vieron complicados con normas contables inadecuadas y una falta de transparencia, que ocultaba la verdadera situación de los bancos al igual que los problemas a nivel de administración de los mismos.<sup>827</sup>

La especulación generó altas y rápidas ganancias pero colocó a la banca en una situación de enorme fragilidad, porque la caída de la rentabilidad bursátil y los cambios en las expectativas económicas dificultaron el reembolso de los créditos invertidos en la bolsa. Asimismo, la crisis bursátil desvalorizó los activos incidiendo negativamente en la situación económica de las empresas y aumentó la insolvencia de las mismas.

El esquema de liberalización financiera se edificó sobre la base de una entrada continua de capital exterior y un sostenido crecimiento económico, lo que se traduciría en capacidad de pago de las compañías y las personas. Sin embargo, este escenario no ocurrió. Efectivamente, no se generó el crecimiento económico esperado y tampoco se logró la estabilidad cambiaria, imposibilitando el pago de los créditos otorgados y provocando, con ello, una caída de la rentabilidad del sistema financiero nacional. En consecuencia, la dinámica económica incrementó su fragilidad al depender de la entrada de capitales de corto plazo y del comportamiento del tipo de cambio y la tasa de interés internacional.

En efecto, la desregulación financiera al promover un fuerte ingreso de capital externo tiene que crear condiciones favorables a la rentabilidad del capital financiero internacional, con la finalidad de que éste encuentre atractivo invertir en el país y sostenga su constante e inestable flujo. Estas condiciones favorables se generan mediante políticas contraccionistas, la estabilidad monetaria, el control de la inflación y atractivas tasas de interés. Lo anterior, sin embargo, sujeta la economía nacional y la política económica a los vaivenes del capital financiero internacional. Igualmente, esta

---

<sup>827</sup> OCDE, *Estudios...*, *op. cit.*, pp. 120-121.

política afecta negativamente la dinámica de acumulación y el incremento del ingreso, lo que aumenta los riesgos de sobreendeudamiento y de insolvencia. Es decir, al no haber crecimiento económico no hay ingreso suficiente ni solvencia de las empresas y los particulares para pagar sus obligaciones crediticias, generándose con ello la crisis bancaria.

Los capitales foráneos dejaron de entrar a la economía como consecuencia del creciente déficit externo que se presentó entre 1994 y 1995, así como por la disminución de las privatizaciones de alto valor y, ante todo, a causa del terror que el capital financiero tiene a las devaluaciones ya que desvalorizan el capital de los inversionistas financieros. Al disminuir la entrada de capitales no se pudo financiar el déficit del sector externo, imposibilitando sostener la estabilidad monetaria, la baja inflación, la expansión crediticia y el crecimiento de la economía. Así, las consecuencias fueron: devaluación de la moneda, incremento de la inflación, aumento de la tasa de interés para impedir el éxodo de capital y la aplicación, nuevamente, de políticas contraccionistas monetarias, fiscales y crediticias. Estas últimas, tuvieron el propósito de contraer la actividad económica y reducir el consumo, lo que se traduciría en ahorros forzosos para alcanzar el superávit comercial externo y estar en condiciones de pagar las obligaciones financieras de corto plazo. En 1995, el superávit comercial se logró al costo de contraer la economía en -6.9% y al desvalorizar la moneda en más del 100 %.

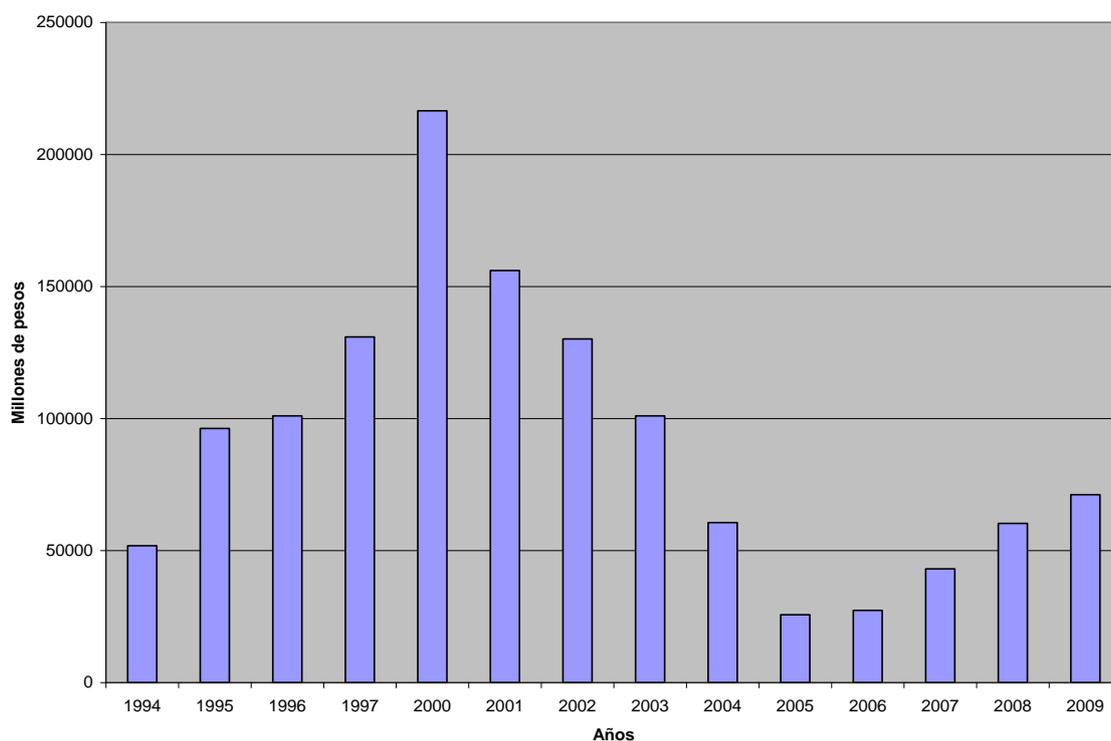
La devaluación de la moneda y el incremento de las tasas de interés encarecieron la deuda externa bancaria e incrementaron los costos de la deuda interna interbancaria, originada por los autopréstamos otorgados, entre otras cosas, para pagar los bancos privatizados. Al mismo tiempo, la caída de la actividad económica y las políticas contraccionistas disminuyeron la capacidad de pago de las empresas y de los particulares.<sup>828</sup> En consecuencia, el sobreendeudamiento en el que habían caído se tradujo en carteras vencidas, disminuyó los niveles de capitalización de la banca y puso en entredicho su capacidad para rembolsar los ahorros de los depositantes.<sup>829</sup>

---

<sup>828</sup> Huerta, Arturo, *Carteras vencidas, inestabilidad financiera. Propuestas de solución*, Diana, México, 1997, pp. 15-16.

<sup>829</sup> Véase Correa, *op. cit.*, pp. 78-80.

**Gráfica VI.1**  
**Cartera vencida de la banca comercial, 1994-2009**



Fuente: Zedillo, *Anexo estadístico del tercer informe de gobierno*, 1997, p. 102; Calderón, *Anexo estadístico del tercer informe de gobierno*, 2009, p. 145.

La política neoliberal incidió negativamente sobre el crecimiento económico y redujo los ingresos de las empresas y de los individuos, imposibilitándolos para cubrir sus adeudos y generando la problemática de las carteras vencidas que en 1995 alcanzó el nivel histórico de 96 236 millones de pesos y que creció hasta 216 563 mdp en 2000, año en que la tendencia comenzó a revertirse hasta alcanzar 27 350 mdp en 2006 (gráfica VI.1). Además de lo anterior, las actividades fraudulentas y manejos equívocos de los banqueros, influyeron negativamente en los niveles de capitalización y en la estabilidad bancaria. Lo anterior, obligó al gobierno a intervenir algunos bancos para evitar la quiebra generalizada del sistema financiero.

Adicionalmente, la crisis del peso de 1994 y 1995 afectó negativamente el desempeño del sector financiero. De acuerdo con la OCDE:

Golpeó al sector bancario a través de cuatro canales principales: depreciación de la moneda, escasez de liquidez en moneda extranjera, una aguda contracción en la actividad económica como resultado de la restricción monetaria y un considerable aumento de las tasas de interés. Dichos factores incrementaron el costo de los fondos disponibles para los bancos, aumentaron los pasivos de los mismos (los bancos se habían endeudado considerablemente en moneda

extranjera) y redujeron la capacidad de los deudores para pagar sus préstamos [...] Para 1995, el sistema bancario estaba al borde del colapso.<sup>830</sup>

Cuando la crisis bancaria estalló, el gobierno recurrió al apoyo de organismos financieros internacionales y de los bancos centrales de las economías industrializadas. El paquete financiero de rescate ascendió a 47 750 millones de dólares y se integró de la siguiente forma: 20 mil millones de dólares fueron aportados por el Departamento del Tesoro estadounidense, 17 750 millones de dólares por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y 10 mil millones de dólares por el Banco de Pagos Internacionales.<sup>831</sup>

La administración zedillista, por su parte, implementó un programa de ajuste fiscal y monetario, con la finalidad de limitar el impacto inflacionario de la depreciación cambiaria, restablecer la estabilidad en los mercados financieros y corregir ordenadamente el desequilibrio externo. En el contexto de esta crisis y de la política restrictiva, fiscal y monetaria, se profundizó la privatización de empresas públicas y aumentó la transferencia de activos a compañías multinacionales, así como la desarticulación de algunos de los grupos empresariales más relevantes.<sup>832</sup> Paradójicamente, el gobierno se comprometió con los organismos financieros internacionales a continuar aplicando la misma política económica que había llevado a la crisis financiera, con la finalidad de dar confianza a los inversionistas extranjeros para que volvieran a invertir sus capitales y poder remontar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, estabilizar la moneda y reanudar el crecimiento económico.<sup>833</sup>

Uno de los objetivos centrales del préstamo financiero global, fue que el gobierno mexicano cubriera el pago de la deuda pública de corto plazo indizada en dólares que había contraído con inversionistas extranjeros y, particularmente, con las aseguradoras de retiro. Asimismo, la administración zedillista hipotecó los ingresos petroleros para asegurar el pago del paquete financiero de rescate. En efecto, como se sabe, los ingresos de las exportaciones petroleras quedaron de aval del empréstito en una cuenta embargada en el Banco del Sistema de la Reserva Federal en Nueva York, lo que representó una cesión parcial de la soberanía nacional a los intereses geopolíticos estadounidenses. Al mismo tiempo, Zedillo abrió aún más la economía y las finanzas a la inversión extranjera beneficiando a las transnacionales.

---

<sup>830</sup> OCDE, *Estudios...*, *op. cit.*, p. 121.

<sup>831</sup> Zedillo, Ernesto, *Primer informe de gobierno, 1995*, en <http://zedillo.presidencia.gob.mx>.

<sup>832</sup> Vidal, "Bancos, fortunas...", *op. cit.*, p. 43.

<sup>833</sup> Véase Guillén, *La contrarrevolución...*, *op. cit.*, pp. 191-193.

La devaluación, el aumento de las tasas de interés, la contracción de la actividad económica, la caída de la bolsa de valores y la inflación, desvalorizaron los activos de las empresas y redujeron sus ingresos. Lo anterior, se tradujo en insolvencia e incapacidad de pago de los adeudos provocando la quiebra de algunos bancos y la inestabilidad de otros.

## 6.8. FOBAPROA: PRESTAMISTA EN ÚLTIMA INSTANCIA

Como se señaló anteriormente, a partir de 1989 la expansión del crédito se realizó sin control por la ausencia de un sistema de regulación y supervisión adecuado y porque los especuladores de la bolsa carecían de experiencia en el manejo del sistema bancario. Los nuevos dueños no tomaron las medidas adecuadas para asegurar la recuperación de los créditos. Esta actitud poco responsable y la garantía de que el gobierno actuaría como respaldo de los banqueros, llevó a prácticas especulativas que condicionaron favorablemente el estallido de la crisis bancaria.

Ahora bien, la liberalización comercial y la falta de competitividad de la industria nacional, provocaron que las importaciones fueran mayores que las exportaciones. En 1980, por cada dólar recibido por exportaciones salieron 1.2 dólares por importaciones y 1.6 dólares en 1993.<sup>834</sup> El déficit de la balanza comercial se subsanaba con el masivo ingreso de capitales externos. No obstante, la mayor parte de los recursos provenientes del exterior fueron de corto plazo y no inversiones estables y productivas. Por lo tanto, estos capitales volátiles, que huyen ante el cambio de expectativas de rentabilidad, colocaron en una situación de fragilidad a la economía mexicana. En efecto, en 1994 ante el alza de las tasas internacionales de interés, fueron atraídos por otros mercados de capital y, con su emigración, se manifestó abiertamente el déficit de la balanza de pagos.<sup>835</sup> Asimismo, el estallido de la devaluación en diciembre de 1994 fue el factor que detonó la emigración masiva de esos capitales volátiles. En efecto, el denominado “error de diciembre”, la incompetencia en el manejo de la devaluación, mostró en toda su crudeza la crisis cambiario-financiera.<sup>836</sup>

---

<sup>834</sup> Revueltas, *op. cit.*, p. 87.

<sup>835</sup> Así, por ejemplo, la tasa *libor* aumentó a 3.5 en febrero de 1994, a 4.87 en agosto, a 5.06 en septiembre y a 6.06 en noviembre; véase Morera, *op. cit.*, p. 219.

<sup>836</sup> Respecto al “error de diciembre” véase Rivera, *México: modernización..., op. cit.*, pp. 97-99. Sobre la huída de capitales, el autor señala que en septiembre de 1994 habían aproximadamente 55 mil millones de dólares; ocho semanas después de la devaluación restaban 17 mil millones de dólares y no rebasarían los 25 mil millones de dólares en 1995.

Como se sabe, en este contexto las reservas internacionales experimentaron un derrumbe estrepitoso: el 11 de noviembre de 1994 existían reservas declaradas por un monto de 16.22 mil millones de dólares; el 16 de diciembre habían disminuido a 11.14 mil millones de dólares; cuatro días después, únicamente quedaban 5 mil millones de dólares, casi tres veces menos que el monto inicial.<sup>837</sup>

Al estallar la crisis bancaria el gobierno emitió Tesobonos para evitar la fuga masiva de capitales, lo que disminuyó aún más las reservas internacionales y aumentó la vulnerabilidad económica; no obstante, no logró evitar que creciera considerablemente la huída de capitales entre fines de 1994 y principios de 1995. Lo anterior, se tradujo en un desajuste de la cuenta corriente de la balanza de pagos que ascendió a 30 mil millones de dólares al año. Además, el gobierno y los particulares tenían compromisos por pagar en el corto plazo: al primero, se le vencía un pago de Tesobonos de 29 mil millones de dólares y otras deudas de corto plazo por 12 mil millones en 1994; la banca privada, por su parte, tenía adeudos con el exterior de aproximadamente 30 mil millones de dólares; asimismo, el sector no financiero tenía una deuda externa de 30 mil millones de dólares. Adicionalmente, la deuda pública externa sumaba 117 000 millones de dólares en diciembre de 1995 y las amortizaciones de la deuda externa para 1996 fueron calculadas en 28.7 mil millones de dólares.<sup>838</sup> Lo anterior, colocó al sistema financiero al borde del colapso: por un lado, tenía deudas cuantiosas por pagar en el corto plazo, agravadas por la devaluación y el aumento de las tasas de interés y, por otro, préstamos imposibles de cobrar o de difícil recuperación. Igualmente, se presentó el riesgo de que los depositantes y acreedores retiraran sus recursos, produciéndose el fenómeno de la “corrida bancaria”, que no es sino la quiebra generalizada del sistema financiero que se traduciría en la insolvencia de todo el aparato económico.

La irrupción de la crisis financiera, obligó al Estado a intervenir para garantizar el reembolso del ahorro de los depositantes, encarar los retiros, producir confianza respecto a la protección de los depósitos, evitar la salida de capitales y la quiebra de todos los bancos. En suma, el Estado funcionó como prestamista en última instancia con la finalidad de garantizar la estabilidad financiera como un todo.<sup>839</sup> Con este propósito, el gobierno diseñó un programa de apoyo amplio que buscó superar el problema de las

---

<sup>837</sup> *Ibid.*, p. 100.

<sup>838</sup> Correa, “Fobaproa e IPAB...”, *op. cit.*, p. 79.

<sup>839</sup> Como señalamos anteriormente, en el paquete financiero de rescate intervinieron el Departamento del Tesoro, el FMI y el Banco de Pagos Internacionales. En consecuencia, el gobierno estadounidense y los organismos financieros internacionales, además del Banco de México, desempeñaron el papel de prestamistas en última instancia. Véase Romo, *op. cit.*, p. 198; Correa, *op. cit.*, p. 62.

carteras vencidas mediante el incremento de la capitalización de la banca al permitir aumentar la solvencia de las instituciones financieras.

En tal sentido, la participación del Estado fue doble: primero, trasladó a particulares fuentes fundamentales generadoras de ganancias financieras y, después del estallido de la crisis financiera, transfirió recursos públicos a la banca para rescatarla de la insolvencia y quiebra generalizada. La transferencia de recursos se realizó a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) mediante pagarés no negociables, que “producen intereses a una tasa promedio de CETES y son capitalizables cada tres meses. Todos los intereses producidos y el capital inicial, se pagan a la fecha del vencimiento de los pagarés, que es a diez años”.<sup>840</sup> Lo anterior, se llevó a cabo con el objetivo de impedir “una mayor liquidez del sistema bancario que se tradujese en mayor disponibilidad crediticia y en presiones inflacionarias que pudieran desestabilizar el tipo de cambio, y con ello provocar salida de capitales que originase mayor inestabilidad del sistema financiero nacional”.<sup>841</sup>

De acuerdo con la visión oficial, la intervención gubernamental tuvo los objetivos siguientes: reducir el costo fiscal del rescate bancario, impedir la quiebra generalizada de los bancos, evitar la cultura del no-pago, mantener la confianza pública, impulsar una banca funcional con la demanda de crédito del sector productivo, evitar la desestabilización monetaria y, nuevamente, no interferir en el libre mecanismo del mercado.<sup>842</sup>

Las políticas adoptadas para enfrentar la crisis bancaria crean un círculo vicioso, ya que se aplican las mismas medidas y principios que llevaron a la insolvencia, lo que no puede sino incubar una nueva crisis, bien porque no ingrese el suficiente capital externo, aumenten las tasas internacionales de interés o caigan las bolsas de valores. En efecto, al buscar el control de la inflación mediante políticas contraccionistas, estabilidad cambiaria y altas tasas de interés, los programas de rescate logran con limitaciones su cometido al no resolver el insuficiente crecimiento económico, los bajos ingresos y, por tanto, la falta de liquidez que generó el fenómeno de las carteras vencidas.

---

<sup>840</sup> SHCP, *Fobaproa, la verdadera historia*, SHCP, México, 1998, p. 37.

<sup>841</sup> Huerta, *El debate del...*, *op. cit.*, p. 29.

<sup>842</sup> *Ibid.*, p. 28.

### 6.8.1. PROGRAMAS DE RESCATE DEL SISTEMA FINANCIERO

La crisis bancaria más importante de la historia contemporánea del país se enfrentó mediante un paquete de programas de rescate del sistema financiero, entre los más relevantes están los siguientes: Programa de Ventanilla de Liquidez en Dólares; El Programa de Capitalización Temporal; Programa de Intervención Bancaria; Programa de Saneamiento Financiero; y Programa de Capitalización y Compra de Cartera.

La banca adquirió deuda externa a bajas tasas de interés para revenderla en mejores condiciones, obteniendo ganancias crecientes y rápidas. No obstante, la devaluación y el incremento de las tasas internacionales de interés provocaron que esta deuda elevara sus costos y colocara a la banca en una situación de insolvencia.<sup>843</sup> Entonces, el Banco de México, a través del Programa de Ventanilla de Liquidez en Dólares, prestó recursos a los bancos que no estuvieran en condiciones de cubrir sus obligaciones con sus acreedores externos. Los créditos fueron pagados posteriormente por lo que no tuvieron un costo fiscal. Este apoyo se proporcionó a 17 instituciones bancarias y ascendió a 3 900 millones de dólares.<sup>844</sup>

El Programa de Capitalización Temporal permitió a la banca emitir “obligaciones convertibles en acciones en un plazo de cinco años”, que fueron adquiridas por el Fobaproa.<sup>845</sup> De esta forma, el gobierno canalizó recursos a los bancos y éstos obtuvieron el índice de capitalización mínimo de 8%. Las siete instituciones que participaron en el programa habían recuperado sus obligaciones en 1997.

Los programas de intervención y saneamiento de bancos se utilizaron con los bancos insolventes cuyos accionistas eran incapaces de aportar recursos para capitalizarlos y poder cumplir sus obligaciones con los depositantes. La insolvencia provenía de acciones fraudulentas o bien de una administración deficiente, insuficiencia de capital y problemas en la recuperación de los créditos otorgados. En el primer caso, las administraciones de los bancos fueron intervenidas, las instituciones saneadas y los ahorradores protegidos. En el segundo, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores promovió que los accionistas o nuevos socios aportaran dinero para capitalizar a las instituciones bancarias mediante el Programa de Capitalización y Compra de Cartera. Cuando esto no ocurrió, el Fobaproa procedió a su saneamiento aportando el capital

---

<sup>843</sup> Huerta, *El debate del...*, op. cit., p. 37.

<sup>844</sup> Auditoría Superior de la Federación, *Informe integral sobre la fiscalización del rescate bancario de 1995-2004*, p. 45, en <http://www.asf.gob.mx>.

<sup>845</sup> *Ídem*.

necesario para garantizar los intereses de los ahorradores. De acuerdo con las autoridades hacendarias, en este caso la mayoría de los accionistas perdió casi la totalidad del capital invertido. Las instituciones bancarias que se incorporaron a estos programas fueron 20 y las que aún eran rentables gracias al saneamiento se vendieron a instituciones financieras nacionales y extranjeras.

El gobierno zedillista, a través del Programa de capitalización y compra de cartera, apoyó a los bancos que no cayeron en insolvencia total, comprándoles una parte de la cartera vencida con la condición de que los banqueros aportaran capital o integraran a nuevos socios. Además, los banqueros se comprometieron a cobrar los créditos vendidos al Fobaproa y a compartir las pérdidas por los créditos incobrables. A cambio de la venta de cartera vencida, los dueños de los bancos recibieron pagarés del Fobaproa. Este programa fue un jugoso negocio, pues a cambio de cada peso de capital fresco los banqueros recibían dos por parte del gobierno, así como vendían la cartera vencida e incobrable y recibían pagarés con alta rentabilidad.<sup>846</sup>

Ahora bien, el gobierno implementó un conjunto de programas de apoyo a los deudores de la banca que habían caído en insolvencia por el aumento en las tasas de interés y en el tipo de cambio. Realizó los programas de reestructuración en unidades de inversión (UDIs) utilizadas en créditos empresariales, hipotecarios, de entidades federativas y municipios, agropecuarios, tarjetas de crédito y al consumo. Entre los programas de apoyo estuvieron: Acuerdo de Apoyo a Deudores de la Banca; Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero; Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; y, como parte del Programa Punto Final, el Acuerdo de Beneficios a los Deudores de Créditos para Vivienda, el Programa de Beneficios a los Deudores de Créditos Empresariales y el Programa de Beneficios a los Deudores de Créditos para el Sector Agropecuario y Pesquero; estos últimos programas constituyeron una ampliación de beneficios para los acreditados y, a la vuelta de los meses, se convirtieron en iniciativas relevantes para reducir las carteras vencidas.<sup>847</sup>

El costo de estos programas fue generado por los plazos más amplios, las reducciones de tasas de interés y descuentos al principal de las deudas. El objetivo gubernamental al diseñar la reestructuración de créditos en UDIs fue impedir que la inflación desvalorizara el crédito otorgado por los bancos. Sin embargo, el deudor vio

---

<sup>846</sup> Huerta, *El debate del...*, op. cit., pp. 57-60; Di Costanzo, op. cit., p. 88.

<sup>847</sup> Zedillo, Ernesto, *Sexto informe de gobierno*, 2000, pp. 370-372.

aumentar su débito al estar indizado a la inflación más una tasa positiva. Esto volvió incobrables los pasivos, pues el ingreso de los deudores era menor que el costo de las mismas.<sup>848</sup>

### 6.8.2. DESEMPEÑO DE LA BANCA

Como resultado de la implementación del paquete de programas de rescate del sistema financiero, el desempeño de la banca múltiple experimentó la siguiente evolución: la variación anual real de la *cartera vencida* pasó de 36.3% en 1994 a -35% en 2000 (cuadro VI.1). El resultado favorable de este último año fue resultado de la implementación del Programa Punto Final.<sup>849</sup> Ahora bien, el *índice de morosidad*, que calcula la proporción de la cartera vencida respecto a la cartera total, registró la misma tendencia al decrecer de 17.1% en 1994 a 2.5% en 2004. Este indicador continuó disminuyendo en los años subsiguientes.

El *índice de cobertura*, que indica la relación entre las provisiones y la cartera vencida, pasó de 20.8% a 201.4% entre 1994 y 2004, expresando una reducción de la cartera vencida y una mayor provisión de los bancos. Ahora bien, el *índice de solvencia*, que calcula el capital requerido para cubrir la cartera deteriorada que no está provisionada, pasó de 151.4% a -13.4% en el mismo periodo. Finalmente, el *índice de capitalización*, que expresa la tendencia de los bancos a mejorar tanto su nivel (ubicado por encima de un mínimo regulatorio de 8%) como la calidad del capital, fue de 10.4% en 1994 y de 14.1% en 2004. Esta tendencia positiva se mantuvo durante el periodo siguiente.

De acuerdo con los indicadores anteriores, las medidas adoptadas lograron reducir la cartera vencida, capitalizar las instituciones bancarias y aumentar la calidad de sus activos financieros. No obstante, el costo fiscal del rescate ha sido muy oneroso para las finanzas públicas y posibilitó el dominio del capital extranjero sobre el sistema financiero.

---

<sup>848</sup> Huerta, *El debate del...*, op. cit., pp. 42-43.

<sup>849</sup> Zedillo, op. cit., p. 379.

**Cuadro VI.1**  
**Indicadores financieros de la banca comercial, 1994-2009 (1)**  
**(porcentajes)**

<b>Año</b>	<b>Cartera vencida (variación anual real)</b>	<b>Índice de Cobertura (2)</b>	<b>Índice de Morosidad (3)</b>	<b>Índice de Solvencia (4)</b>	<b>Índice de Capitalización (5)</b>
1994	36.3	20.8	17.1	151.4	10.4
1995	-29.4	34.9	14.9	83.7	12.9
1996	-29.3	56.1	11.8	45.0	12.6
1997	-0.5	61.4	11.0	33.2	13.9
1998	-7.4	66.4	10.1	25.8	14.8
1999	-29.8	95.6	8.0	2.1	16.2
2000	-35.0	115.4	5.8	-6.8	13.8
2001		123.8	5.1	-8.3	14.7
2002		138.1	4.6	-10.9	15.5
2003		167.1	3.2	-11.7	14.3
2004		201.4	2.5	-13.4	14.1
2005		241.3	1.8	-11.2	14.3
2006		208.4	2.0	-8.8	16.1
2007		168.9	2.5	-7.0	15.9
2008		161.2	3.2	-7.9	15.2
2009*		143.7	3.8	-6.1	16.2

(1) A partir de 1997 se utiliza información de acuerdo a nuevos principios de contabilidad.

(2) Índice de cobertura= Provisiones/Cartera vencida.

(3) Índice de morosidad= Cartera vencida/Cartera total.

(4) Índice de solvencia= (Cartera vencida – Provisiones)/Capital contable.

(5) Índice de capitalización= Capital neto/Activos en riesgo.

\* Preliminar: 30 de junio de 2009.

Fuente: CNBV y SHCP; citado en Zedillo, *op. cit.*, p. 378; Calderón, *Anexo estadístico del primer informe de gobierno*, p. 96; Calderón, *Tercer informe de gobierno*, p. 145.

## 6.9. COSTO FISCAL DE LA CRISIS FINANCIERA

El indicador más relevante para medir la severidad de la crisis bancaria es su costo fiscal, que se calcula por la proporción que representan del PIB los fondos públicos utilizados para rescatar al sistema financiero. En efecto, importantes recursos fiscales se han destinado a enfrentar la crisis bancaria: 19.3% del PIB entre 1994 y 2000, 13.3% en 2006 y 12.88% en 2008 (gráfica VI.2). Estos recursos provienen de la renta petrolera, los impuestos y la contratación de deuda interna y externa. En tal sentido, el costo fiscal del rescate bancario se transformó en un factor de estancamiento de la economía en los

últimos años. Asimismo, los pagarés del Fobaproa-IPAB seguirán sangrando las finanzas públicas en el próximo quinquenio. Según una proyección del IPAB, la deuda del instituto absorbería más del 6% del PIB entre 2010 y 2015.<sup>850</sup>

Como queda de manifiesto por los datos anteriores, el sistema bancario se ha desempeñado en los últimos 15 años como capital rentista y parasitario que obtiene una parte de sus beneficios de la succión de un porcentaje importante de la plusvalía social generada. En tal sentido, ha sido, es y será un factor de desacumulación de la dinámica capitalista. Esto, desde luego, genera fricciones entre diversos sectores de la burguesía y de la clase política, específicamente en aquellos que creen que esos recursos fiscales deben destinarse a incentivar el proceso de acumulación mediante el efecto multiplicador de la inversión pública.

De acuerdo con el FMI, la crisis financiera mexicana tuvo uno de los costos fiscales más altos del mundo, comparable al de Japón (20%) entre 1992 y 2000, aunque superado por Corea del Sur (26.5%), Tailandia (32.8%) e Indonesia (50%) entre 1997 y 2000.<sup>851</sup> Estos impactos fiscales reflejan la emergencia de un nuevo tipo de crisis financiera mundial, caracterizada por la especulación cambiaria y financiera. Asimismo, la crisis mexicana es incomprensible si no se considera la nueva y compleja estructura financiera internacional integrada por “sujetos e instrumentos de muy diversa naturaleza, tanto por su origen como por su operación”,<sup>852</sup> así como por los enormes flujos que circulan en tiempo real en el sistema financiero global.

---

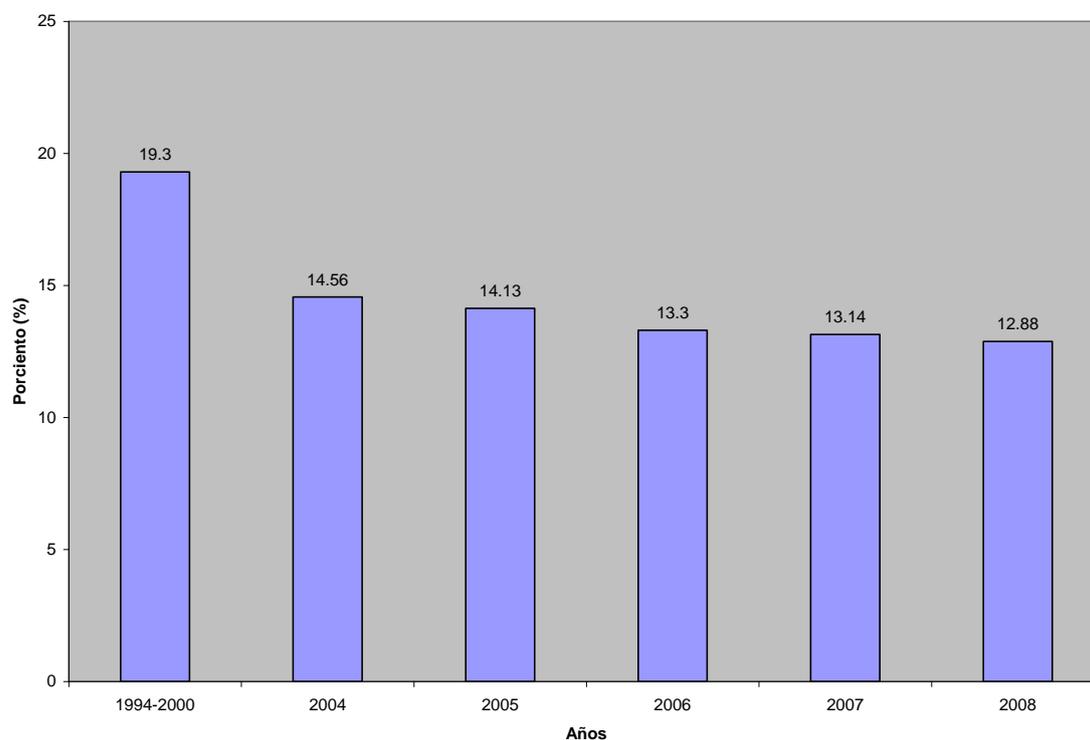
<sup>850</sup> IPAB, *Informe anual*, 2000, p. 58, en <http://www.ipab.org.mx>.

<sup>851</sup> Citado en Nava-Campos, *op. cit.*, p. 5.

<sup>852</sup> Morera, *op. cit.*, p. 219. Entre los sujetos e instrumentos están: las “grandes sociedades y bancos de inversión especializados en la emisión y colocación de valores; fondos mutuales (pequeños y medianos inversionistas); fondos de protección (empresas especializadas en operaciones especulativas de corto plazo); fondos de pensiones (ahorro para el retiro de los trabajadores); las aseguradoras y las tesorías de las empresas transnacionales”.

## Gráfica VI. 2

### Evolución del costo fiscal del IPAB como porcentaje (%) del PIB, 1994-2008



Fuente: IPAB, 2009; FMI, 2000, Citado en Nava-Campos, *op. cit.*, p. 5.

La deuda del IPAB en términos nominales creció de 57 259 a 750 938 millones de pesos entre 1995 y 2009; los pasivos como porcentaje del PIB fueron de 10.33% en 2000 y de 6.24% en 2009 (gráfica VI.3). Para cubrir parte de los pagarés Fobaproa-IPAB, el instituto realizó emisiones de Bonos de Protección al Ahorro (BPA) y contrató créditos con la banca local, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el FMI. La obtención de créditos ha sido creciente al pasar de 187 870 mdp a 472 327 mdp entre 2000 y 2003, lo que según las autoridades financieras aligeró la deuda del IPAB. Entre las fuentes de esos recursos, los BPA, emitidos a través del Banco de México, se han convertido en una de las fuentes principales de financiamiento.<sup>853</sup> Con el dinero obtenido mediante estas operaciones de refinanciamiento se cubren parte de los pagos a la banca. De esta forma, los pasivos del IPAB resultan un negocio redondo para la banca: ésta presta dinero con atractivas tasas de interés al gobierno, para luego cobrar los intereses de los pagarés Fobaproa-IPAB.

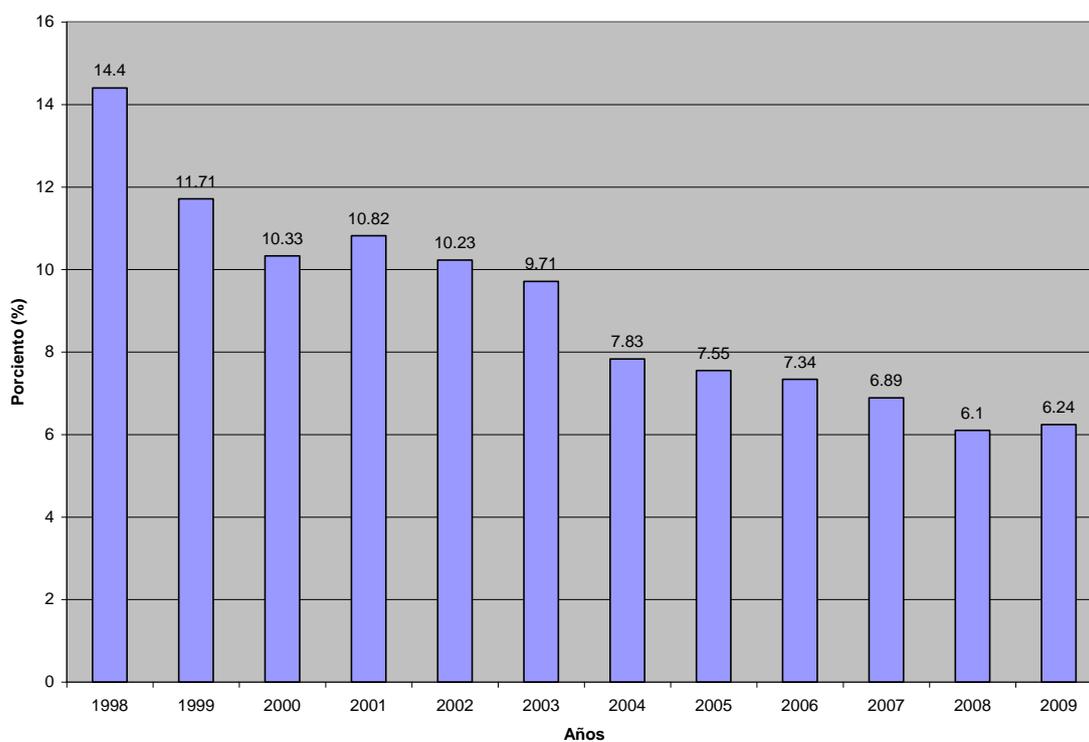
---

<sup>853</sup> Los BPA son de 3 años o de 5 años. Los primeros, pagan intereses cada 28 días sobre la mayor tasa anual de rendimiento que exista al comparar la de Cetes en colocación primaria y la tasa de los Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento para personas morales, publicada por el Banco de México. Los segundos, pagan intereses cada 91 días.

Este círculo vicioso resulta oneroso para las finanzas públicas y un lastre para la propia lógica de acumulación.

Los recursos de la federación que absorbe el saneamiento bancario, se han traducido en un límite a la acción del Estado neoliberal para promover el crecimiento económico y en una sangría depredadora de los ingresos públicos generados mediante el sector energético, los impuestos y la deuda. Asimismo, la mayor parte de ese dinero ha terminado en los bolsillos de la banca internacional, que seguirá succionando fondos equivalentes al 6% del PIB hasta el 2015.

**Gráfica VI.3**  
**Evolución de la deuda del IPAB como porcentaje (%) del PIB, 1998-2009**



Fuente: Banxico, 2000-2008; IPAB, 1999, 2009.

## 6.10. EL DOMINIO DE LA BANCA EXTRANJERA

La finalidad de la privatización de generar un sistema financiero diversificado y eficaz que sirviera de palanca para el crecimiento y la competitividad del aparato productivo nacional, se convirtió a la vuelta de un lustro en un rotundo fracaso. Los nuevos banqueros mexicanos realizaron un fraude de cuello blanco, depredaron el sistema financiero y las finanzas públicas, y quebraron y vendieron los bancos al capital externo.

El proceso de apertura del sistema financiero a la IED atravesó por diversas etapas. En un inicio, la inversión externa experimentó una expansión limitada entre 1991 y 1994. La *Ley de Instituciones de Crédito* (LIC), aprobada en 1990, permitió el proceso de privatización y abrió la posibilidad de que el capital extranjero participara minoritariamente en los bancos a través de las acciones serie C, que no podían rebasar el 30% del capital de una institución. Al amparo de esta ley, comenzó la participación externa: BBVA poseía 10.7% de las acciones de Grupo Financiero Probursa en 1992; Probursa, a su vez, adquirió Multibanco Mercantil de México en 1991. El banco canadiense Bank of Nova Scotia obtuvo 5% de las acciones de Grupo Financiero Inverlat, que había obtenido Multibanco Comermex. Banco Central Hispanoamericano (BCH), de origen español y posteriormente fusionado con Banco Santander, compró 10% del capital social de Grupo Financiero Prime-Internacional en 1993 que, a su vez, adquirió Banco Internacional.

Con el Tratado de Libre Comercio (TLC) se abrió otra fase de incremento de la inversión extranjera en el sistema bancario: gradualmente acrecentó su intervención en el capital de bancos, aseguradoras, casas de bolsa y otros intermediarios financieros. El tratado estipuló que los bancos extranjeros de países miembros del acuerdo que se instalaran en México, constituirían una entidad financiera filial que debería ser propietaria de al menos 99.9% del capital de la institución. Las regulaciones establecidas a la IED en el sistema bancario fueron las siguientes: por un lado, el límite individual fijado a una institución extranjera fue que no podría rebasar el 1.5% del capital total del sistema; por otro, el límite agregado establecido para todas las instituciones extranjeras fue que, inicialmente, no podrían superar el 8.0% del capital total del sistema.<sup>854</sup> Al concluir el periodo de transición en 2000, el límite agregado

---

<sup>854</sup> OCDE, *Estudios...*, *op. cit.*, p. 40.

podría ser de 15% del total del sistema. En este contexto, inició el ingreso de instituciones bancarias filiales del extranjero y para 1996 operaban 17 nuevas instituciones.

La crisis bancaria creó condiciones para una mayor expansión de la banca extranjera entre 1995 y 1998. La devaluación del peso en más del 100% en diciembre de 1994, el incremento de la tasa de Cetes a 28 días de 18.5% a 74.8% entre diciembre de 1994 y abril de 1995, encarecieron los créditos que por lo general fueron otorgados a tasas variables. Lo anterior, se tradujo en incapacidad de pago de los deudores y en un incremento sustancial de la cartera vencida. El sistema bancario, por su parte, tuvo problemas en sus índices de capitalización. En efecto, a pesar de los programas de rescate, 12 bancos mexicanos quebraron por los que fueron saneados y puestos en venta, “abriéndose de esta manera una amplia vía para la penetración de bancos extranjeros en la compra de bancos con problemas pero supervisados y saneados por las autoridades.”<sup>855</sup>

Con el objetivo de salvar a la banca de la quiebra se flexibilizó la LIC y se instrumentaron programas de saneamiento financiero. Las reformas legales permitieron las siguientes modificaciones: una institución bancaria extranjera, independientemente de su nacionalidad, podía adquirir 51% del capital de un banco cuya participación no superara 6% del capital neto del sistema financiero mexicano. El monto agregado del capital neto del conjunto de las entidades financieras filiales tuvo como límite 25% del capital del sistema financiero. La nueva situación, posibilitó que Banco Bilbao Vizcaya (BBV) incrementara su intervención en Mercantil Probusa a 69.8% de su capital en 1995. Banco Santander, por su parte, obtuvo 75% del Grupo Financiero Invermexico propietario de Banco Mexicano en 1996; finalmente, Citibank compró Banca Confía en 1997.

A finales del gobierno de Ernesto Zedillo, se realizó una apertura total del sistema financiero mexicano a la inversión extranjera. La *Ley de Instituciones de Crédito* nuevamente se modificó en enero de 1999, con la finalidad de eliminar los límites que impedían al capital extranjero comprar un banco de cualquier tamaño y participar con más del 25% del total del sistema financiero mexicano. La nueva legislación facilitó a Santander comprar 100% del capital social de Serfin en 2000. BBV Argentaria se asoció estratégicamente con Bancomer aportando inicialmente 30% del

---

<sup>855</sup> Correa, Eugenia, *Crisis y futuro...*, op. cit., p. 145.

capital de la nueva institución creada en 2000; la participación del banco español creció a 51% en 2002 y, finalmente, intervino con 99.68% del capital en 2004 (cuadro VI.2). Scotia Bank obtuvo 55% del capital social de Inverlat en 2000. Citibank, por su parte, compró 100% del capital de Banamex en 2001. Finalmente, Hong Kong Shanghai Bank (HSBC) adquirió 99.59% de las acciones de Bital en 2002, pagando un precio de USD 1.20967 por acción.

Entre 1995 y 2002, el sistema financiero nacional experimentó un acelerado proceso de fusiones y adquisiciones entre bancos nacionales, y entre éstos y la banca extranjera. La inversión foránea, por su parte, pasó de tener el 6.2% de la propiedad mayoritaria de los bancos en 1995 a 77.1% en 2001.<sup>856</sup> Aunque en menor medida, la extranjerización alcanzó a las casas de bolsa: el capital trasnacional bolsista controlaba 45.82% del mercado y las casas de bolsa nacionales 54.17% en 2003. El mismo proceso se experimentó en las compañías de seguros, fondos de pensión, etcétera, pues las diversas entidades estaban integradas en grupos financieros.<sup>857</sup>

**Cuadro VI.2**  
**COMPRAS EN EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO, 1995-2002**  
**Bancos nacionales comprados por bancos nacionales**

<b>Institución adquiriente</b>	<b>Institución adquirida</b>	<b>Año de intervención</b>	<b>Año adquisición</b>
Bancomer	Unión	1994	1995
Afirme	Obrero	1995	1997
Bital	Sureste	1996	1998
Bital	Atlántico	1997	1998
Mercantil del Norte	Centro	1995	1997
Mercantil del Norte	Banpaís	1995	1997

**Bancos nacionales comprados por bancos extranjeros**

<b>Institución adquiriente</b>	<b>Institución adquirida</b>	<b>Año adquisición</b>	<b>Participación en 2004 (%)</b>
BBVA	Mercantil Probursa	1996	-
BBVA	Oriente	1996	-
BBVA	Cremi	1996	-
Santander	Mexicano	1997	-
Citibank	Confía	1998	-
GE Capital	Alianza	1997	-
Santander/Bank of America Corporation*	Serfin	2000	100.00

<sup>856</sup> OCDE, *Estudios...*, *op. cit.*, p. 129.

<sup>857</sup> Garrido, Celso, "Empresas, economía nacional y sistema financiero en México. Evolución desde 1995, tendencias y desafíos", en Pozas, *op. cit.*, pp. 28-29.

Scotiabank	Inverlat	2000	55.00
Citibank	Banamex	2001	100.00
HSBC	Bital	2002	99.59
BBVA	Bancomer	2002	99.68

\* Bank of America Corporation adquirió en 2002 el 24.4% de G. F. Santander Serfin.

Fuente: CNBV, *Boletín Estadístico*, 2000-2003; Eugenia Correa, “Expansión de la banca extranjera en México”, en *Crisis y futuro...*, *op. cit.*, p. 146; Bancomer, *Informe Económico*, 2004.

Como vemos, la crisis bancaria posibilitó el dominio del capital extranjero en el sistema financiero mexicano. De los 10 bancos más importantes, la inversión transnacional prácticamente domina las instituciones que tienen poder de mercado e incluso tiene participación minoritaria en algunas de las instituciones restantes. En efecto, hay una alta tasa de concentración del sistema bancario y ésta es controlada por el capital foráneo. En 2008, las 10 instituciones más importantes controlaban 89.82% del total de activos del sistema bancario, 91.95% de la cartera total, 91.83% de la captación total y 93.95% de la utilidad neta acumulada.<sup>858</sup> De este universo, los bancos extranjeros controlaban 73.09% del total de activos, 69.02% de la cartera total, 71.37% de la captación total y 76.4% de la utilidad neta acumulada. Lo anterior, lleva a concluir que “la proporción de bancos controlados por intereses extranjeros en los activos totales del sistema bancario se encuentra entre los más altos de la OCDE”.<sup>859</sup>

Ahora bien, cuáles fueron las razones por la que la IED decidió adquirir bancos descapitalizados con una abultada cartera vencida y con una limitada participación en el mercado de crédito de las grandes compañías. Las motivaciones se pueden diferenciar en dos periodos: en el primero, la IED no buscó apalancar el crecimiento económico sino participar en el jugoso mercado de deuda pública y, de manera específica, cobrar los atractivos intereses de los pagarés Fobaproa-IPAB. En efecto, de la cartera de crédito total de la banca múltiple, el crédito Fobaproa-IPAB fue de 38.5% en 1998, 39.9% en 1999, 34.5% en 2000, 30.8% en 2001, 24.9% en 2002 y 20.9% en 2003. Si al bono IPAB se le suma el crédito al gobierno, el porcentaje de financiamiento en papeles con cargo a fondos públicos crece aproximadamente hasta 45% en el mismo periodo, superando al crédito comercial.

En la segunda etapa, la anterior tendencia cambió al decrecer el crédito IPAB a 17.66% en 2004, 4.58% en 2005 y 1.59% en 2006. El crédito al gobierno se desplomó hasta el 10.13% en 2007. En contrapartida, en esta fase el crédito comercial, al consumo, a la vivienda y a la actividad empresarial adquirieron mayor importancia y

<sup>858</sup> CNBV, *Boletín estadístico. Banca múltiple*, 2008, pp. 13-14, en: <http://www.cnbv.gob.mx>.

<sup>859</sup> OCDE, *Estudios...*, *op. cit.*, p. 128.

son las fuentes más relevantes de sus utilidades. La alta centralización del sistema financiero proporcionó a la banca el poder de mercado para obtener altos beneficios gracias a sus elevados márgenes financieros y comisiones netas.

Los intereses de los pagarés Fobaproa-IPAB tienen una importante participación en los ingresos totales de la banca. Entre 2000 y 2004, el gobierno foxista destinó al pago de intereses de la deuda gubernamental 629 mil 190 millones de pesos. Del total, el pago de intereses de la deuda interna absorbió 435 mil 746.3 millones de pesos y la deuda externa 193 mil 443 millones de pesos. El IPAB absorbió en pago de intereses 101 mil 215 millones de pesos del total destinado a la deuda interna. Es decir, aproximadamente uno de cada cuatro pesos se dedicó al pago de intereses del IPAB. Ahora bien, si agregamos los 118 mil 732 millones de pesos por pago de intereses entre 1995 y 2000, tendremos un total de 219 mil 947 millones de pesos por pago de intereses cubiertos a los banqueros del estallido de la crisis bancaria a 2004.<sup>860</sup> Para cubrir parte de las anteriores obligaciones, el gobierno recurre a la contratación de deuda en el mercado financiero local, mediante la emisión de Bonos de Protección al Ahorro. Los bancos con una mano dan crédito al gobierno y con otra cobran los intereses del pagaré IPAB. Un negocio redondo que saquea las finanzas públicas.

A pesar de las condiciones de estancamiento económico, la banca logró mantener niveles aceptables de utilidades que pasaron de 13 452 mdp en 2000 a 69 533 mdp en 2007, con la crisis este monto decreció a 53 756 mdp en 2008 (gráfica VI.4). Éstas son las atractivas ganancias que obtienen el dominante capital financiero global y el minoritario capital nacional. Ahora bien, la creciente rentabilidad de la banca está vinculada con la alta centralización de su capital, que le permite tener un elevado poder de mercado y fijar altos precios a los servicios que proporciona.<sup>861</sup>

En el caso de algunos bancos, los beneficios obtenidos en el mercado mexicano representan un porcentaje importante del conjunto de sus ganancias globales. Así, por ejemplo, “Bancomer aporta 30% de las ganancias de BBVA; Banamex 10% en las de Citigroup; Serfin 11% para las de Santander Central Hispánico; Inverlat 9% en las de Scotiabank; y Bital 2% de las de HSBC”.<sup>862</sup> De acuerdo con nuestro autor, las jugosas ganancias obtenidas por la banca extranjera ascendieron a 12 mil 403 millones de

---

<sup>860</sup> *La Jornada*, 25 de agosto y 27 de diciembre de 2004.

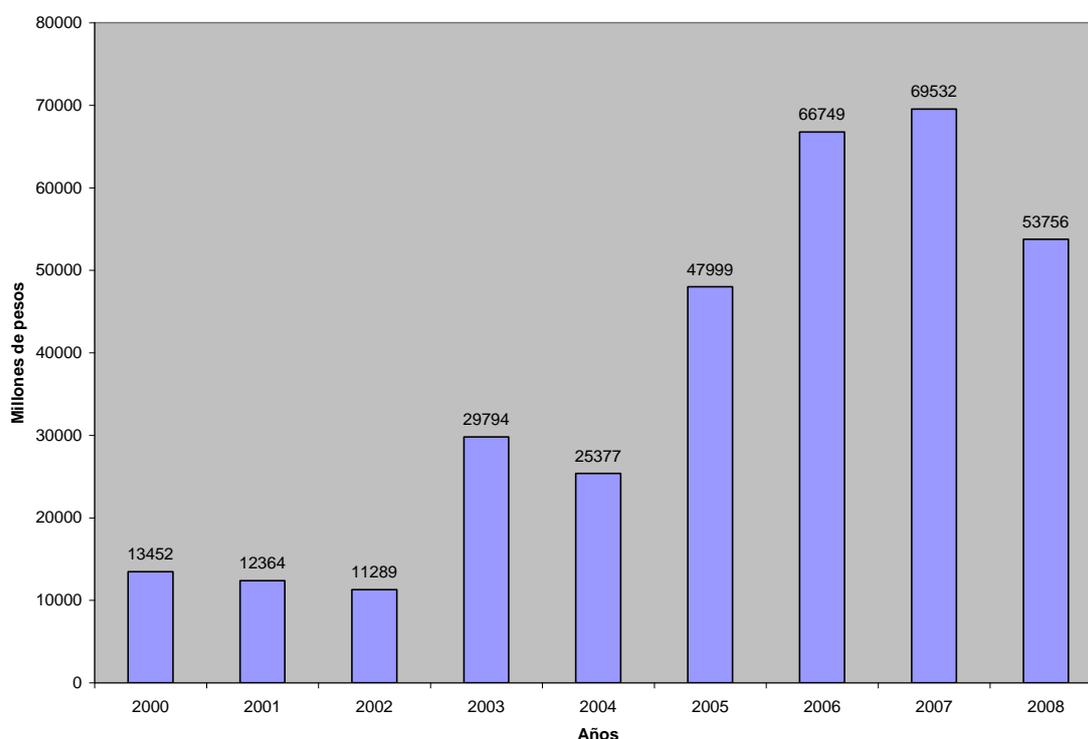
<sup>861</sup> Sobre este tema consúltese Guerrero Mora, Rodolfo y Mario Villalpando Benítez, “Rentabilidad, concentración y eficiencia en el sistema bancario mexicano”, en *El trimestre económico*, núm. 301, enero-marzo de 2009, pp. 237-263.

<sup>862</sup> Di Costanzo, *op. cit.*, p. 22.

dólares entre 1999 y 2004, equivalentes a 85% de su inversión en la compra de los bancos mexicanos.

Adicionalmente, estos beneficios están libres de pago de impuestos. La cantidad de impuestos no pagados incorporados como activos del sistema financiero fue de 45 624.7 millones de pesos en 2001, 43 894.8 mdp en 2002, 36 825 mdp en 2003 y 36 623 mdp en 2004.<sup>863</sup> Como vemos, el Estado mantiene un subsidio fiscal directo a las instituciones bancarias.

**Gráfica VI.4**  
**Utilidad neta de la banca múltiple, 2000-2008**



Fuente: CNBV, *op. cit.*, 2000-2008.

La importancia que tienen los créditos, pagarés e intereses del Fobaproa-IPAB para los activos y utilidades bancarias es evidente. Estas operaciones ocasionan que el capital financiero global que opera en el país, se desempeñe en una parte importante como un capital rentista que succiona por la vía del gasto público parte del plusvalor social creado, convirtiéndose en un freno para el crecimiento de la dinámica de acumulación del capital. La lógica depredadora del capitalismo financiero global no

<sup>863</sup> *La Jornada*, 22 de agosto de 2004.

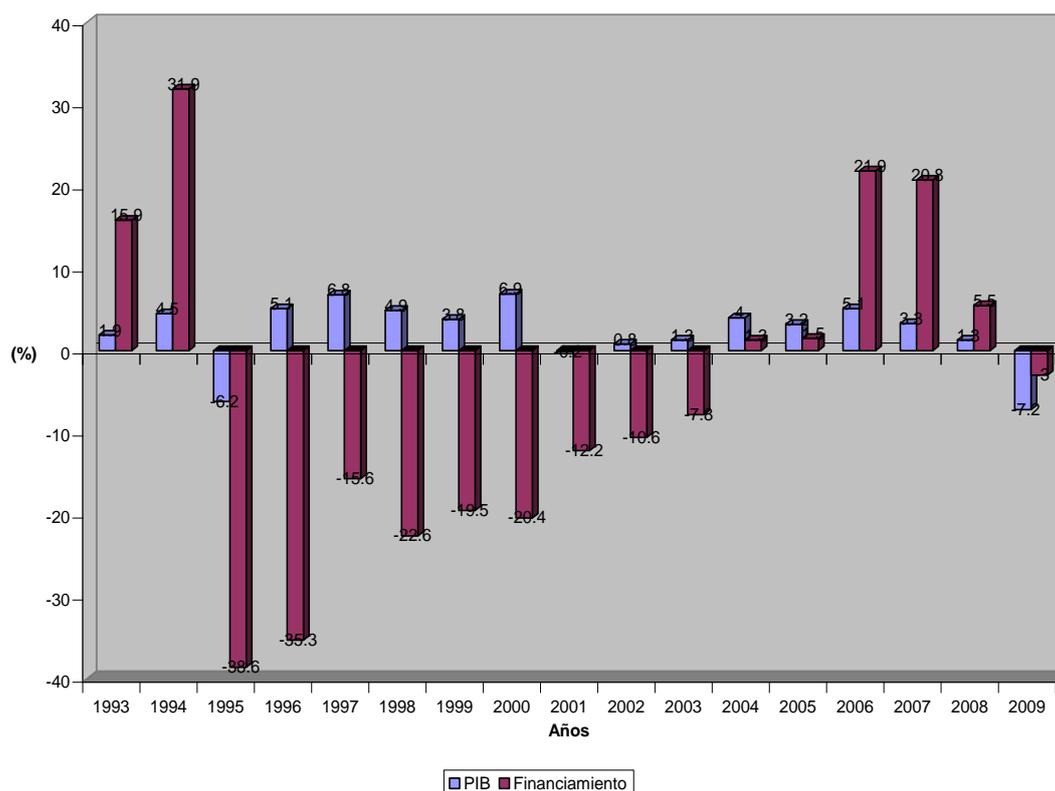
tiene límites y transformó a la banca local en un sector que saquea las finanzas públicas y en un obstáculo para el crecimiento económico del país.

Ahora bien, el gasto público destinado a los pagarés del IPAB es financiado, en buena parte, por la renta del sector energético. Como se sabe, Pemex y CFE generan aproximadamente 50% de los ingresos totales de la administración federal. De esta forma, el capital bancario rentista se apropia de un porcentaje sustancial de la riqueza energética. Por ello, es lógico que el sector nacionalista de la burguesía y de la clase política haya propuesto suspender o disminuir el pago de intereses del IPAB y dedicar esa parte del gasto público y de la renta petrolera al crecimiento económico interno.

### **6.11. FACTOR DE DESACUMULACIÓN**

Uno de los objetivos de la liberalización bancaria fue incrementar la importancia y la eficacia de la intermediación financiera. No obstante, el crédito interno al sector privado aumentó significativamente entre 1989 y 1994, pero cayó sostenidamente durante la siguiente década generándose más bien una desintermediación financiera (gráfica VI.5). El financiamiento se recuperaría a partir de 2004 y crecería significativamente durante el bienio de 2006-2007, volviendo a decrecer en 2009. Evidentemente, una economía estancada, sin expectativas de crecimiento y competitividad, no puede recurrir al crédito bancario pues no genera los beneficios suficientes para cubrir sus requerimientos financieros. Incluso en el bienio de 2006-2007, la intermediación estaba por debajo de los años previos a la crisis bancaria y de países como Chile con un coeficiente de 63% del PIB y Brasil de 35% en 2005.

**Gráfica VI.5**  
**Crecimiento real del PIB y del financiamiento al sector privado, 1993-2008**  
(Pesos de 2002)



Fuente: Baxico e INEGI. Asociación Mexicana de Banqueros, *Anuario financiero de la banca en México*, 2000, 2001, 2004 y 2008, en <http://abm.org.mx>; BBVA, “Observatorio bancario”, 3 de diciembre de 2009, en <http://serviciodeestudios.bbva.com>.

\* 2009: preliminar a octubre.

La desintermediación financiera se compensó mediante los créditos otorgados por la banca extranjera, los intermediarios financieros no bancarios y los proveedores. Estos últimos aumentaron su importancia en los fondos que proporcionaban al sector privado al pasar de 14% a 17% del PIB entre 1995 y 1999, y cerca del 50% del crédito total en 2000.<sup>864</sup> Al año siguiente, esta tendencia ocasionó que las fuentes alternativas de financiamiento proporcionaran una cantidad total de préstamos similar al concedido

<sup>864</sup> OCDE, *Estudios...*, op. cit., p.132

por la banca comercial. “La mayor parte de este rubro consistió de créditos otorgados por bancos extranjeros”.<sup>865</sup> De esta forma, la dependencia del financiamiento externo puso a las empresas y a los comercios en una situación de fragilidad financiera. Los créditos externos jugaron un papel menor desde 2004 hasta 2009 (en promedio 2%), siendo más importantes los préstamos de la banca comercial (20%), el dinero de otras empresas del grupo corporativo (13%), manteniéndose como fuente principal de financiamiento a los proveedores (en promedio 58%).<sup>866</sup>

El sistema bancario —como sostiene Basave— se volvió disfuncional al conjunto económico al no cumplir su función de intermediación financiera para apoyar las actividades productivas y comerciales.<sup>867</sup> El sistema financiero no se desempeña eficazmente como una palanca crediticia de apoyo a la acumulación, pues buena parte de las necesidades crediticias industriales y comerciales se satisfacen por fuentes distintas a la banca comercial, ahora en manos del capital extranjero. Asimismo, la banca absorbe importantes recursos públicos limitando la intervención gubernamental como factor promotor de la acumulación. De la misma manera, al desempeñarse como capital rentista que absorbe una parte importante de la plusvalía social se convierte en un factor que abona la falta de condiciones endógenas de acumulación —como las denomina Huerta— y del crecimiento económico. Este proceso contradictorio ayudó en lo inmediato a remontar la crisis bancaria y a recuperar las utilidades financieras, pero fue uno de los factores que incubó la crisis que irrumpió en 2009.

## 6.12. FIN DE LA CRISIS BANCARIA

El rescate financiero, las reformas de 1998 y 1999, así como la extranjerización de la banca incidieron favorablemente en el aumento de la eficiencia, poder de mercado, rentabilidad y capitalización del sistema financiero y, con ello, coadyuvaron a superar la crisis de 1994.

La rentabilidad se recuperó rápidamente desde 1997 y, como vimos, ascendió de 13 452 mdp a 29 302 mdp entre 2000 y 2003, creciendo sostenidamente en el siguiente quinquenio. Este aumento está relacionado con la centralización y el poder de mercado que permitió a la banca obtener crecientes utilidades. El ingreso bruto creció

---

<sup>865</sup> *Ibíd.*, p. 135

<sup>866</sup> Banxico, “Comunicado de prensa”, 10 de noviembre de 2009, en <http://www.banxico.gob.mx>.

<sup>867</sup> Basave, *Los grupos...*, *op. cit.*, p. 234.

significativamente gracias a los beneficios no vinculados con intereses como comisiones, cuotas y administración de fondos de retiro, que crecieron de 0.9% a 1.4% de los activos totales entre 1997 y 2000.<sup>868</sup> La cartera incobrable, por su parte, descendió significativamente pasando de 17.1% en 1994 a 7.4% en 2000 y 5.0% en 2003, como resultado del Programa Punto Final. Esto se tradujo en una reducción de las reservas requeridas para asegurar la solvencia. Sin embargo, aunque la cartera vencida decreció aún representaba un porcentaje elevado comparado con otros sistemas financieros, por lo que “las reservas del sistema bancario en México se encontraban entre las más altas de la OCDE”.<sup>869</sup> Asimismo, la eficiencia laboral aumentó pero, en contrapartida, redujo en más del 10% el número de empleados entre 1997 y 2000. De igual forma, los flujos extranjeros recapitalizaron a la banca mejorando, como anotamos líneas arriba, los indicadores de solidez del sistema bancario. Finalmente, el nivel de apalancamiento del sistema financiero era positivamente elevado en 2001, a pesar de que la calidad del capital no era la mejor con activos posiblemente sobrevaluados y capital respaldado con impuestos diferidos.<sup>870</sup>

Los anteriores elementos, generaron una rentabilidad bancaria elevada resultado de “márgenes financieros, cuotas y comisiones relativamente altos, que se compensan con gastos operativos superiores al promedio y un alto nivel de creación de reservas contra pérdidas”.<sup>871</sup> No obstante, como bien concluye la OCDE, a pesar del aumento de las utilidades “la carta de los créditos incobrables ha sido significativa y los bancos siguen siendo relativamente ineficientes, con efectos secundarios para el resto de la economía”.<sup>872</sup>

Ahora bien, la eficiencia de intermediación, medida por el diferencial entre las tasas activas y pasivas en el sistema bancario, mejoró al producirse un cierre gradual del diferencial de las mismas. Sin embargo, registró un rezago en otros rubros respecto a sus competidores mundiales. Los inversionistas institucionales no bancarios, por ejemplo, tenían poca importancia como intermediarios financieros pues el 77% de la intermediación la realizaban los bancos. En cambio, en Canadá los bancos poseían 49.0% de los activos totales, en la OCDE Europa 48.5% y en Estados Unidos 18.0% en 2000. Los inversionistas institucionales como las sociedades de inversión especializadas

---

<sup>868</sup> OCDE, *Estudios...*, *op. cit.*, p. 136.

<sup>869</sup> *Ibid.*, p. 141.

<sup>870</sup> El nivel de apalancamiento del sistema en su conjunto se determina por la relación entre el capital y las reservas como porcentaje del balance total. *Ibid.*, 137.

<sup>871</sup> *Ibid.*, p. 138.

<sup>872</sup> *Ídem.*

en fondos para el retiro (siefores), los fondos de pensión más dinámicos, absorbían 9% del total de los ahorros financieros, pero éstos no se destinaban a otorgar crédito a familias y empresas —como en otros países— sino que se invertían en valores gubernamentales que no en acciones o deuda del sector privado.<sup>873</sup>

Entre los datos positivos que permitían afirmar una superación de la crisis financiera también estaban: una reducción significativa de la proporción de la cartera vencida que pasó de 11% a 5.2% entre 1997 y 2001, y a 2.42% en 2005; un incremento importante del monto de reservas y provisiones de 61% a 124% entre 1997 y 2001; una adecuada capitalización a niveles internacionales del sistema financiero, creciendo de 6% a 13.7% entre 1995 y 2005; los indicadores favorables del incremento de las utilidades: el rendimiento respecto al capital fue de 21.38% en 2005 y la rentabilidad de los activos (ROA) de 2.55%.<sup>874</sup>

A pesar de la recuperación bancaria que se registraba en 2000, la OCDE realizaba la evaluación siguiente:

La mayor parte de los ahorros captados por los inversionistas institucionales han sido canalizados hacia valores gubernamentales, con muy poca filtración hacia el sector de bonos corporativos o a la bolsa de valores. A finales del año 2000, el valor de la deuda privada corporativa colocada era equivalente al 2 por ciento del PIB. Éste es un nivel significativamente menor que el monto de la deuda gubernamental (10 por ciento del PIB), aún excluyendo los instrumentos no comerciales tales como los relacionados con el paquete del rescate bancario. Dentro del mercado de deuda corporativa, el papel comercial (a plazos menores a un año) explica cerca de una tercera parte de los pasivos pendientes; el financiamiento a largo plazo (mayor a tres años) es casi nulo y la liquidez en los mercados secundarios es baja. Lo mismo se cumple para el mercado de valores, que sigue siendo relativamente pequeño. Lo anterior sugiere que, a diferencia de la situación en muchos otros países de la OCDE, los mercados de capitales no están desempeñando un papel importante como intermediarios financieros para el sector corporativo. De hecho, las empresas mexicanas de mayor tamaño tienen mayor probabilidad de acceder a los mercados financieros de E.U. que a los mexicanos.<sup>875</sup>

El crecimiento económico se recuperó y el PIB se mantuvo en promedio anual en 3.4% entre 1996 y 2008, a pesar de la desaceleración que se registró entre 2001 y 2003. No obstante, los indicadores de la mayoría de las 40 empresas manufactureras más

---

<sup>873</sup> *Ibid.*, p. 146.

<sup>874</sup> Suárez Dávila, Francisco, “Retocesos estructural del sistema financiero (1940-2005)”, en Cordera, Rolando y Carlos Cabrera Adame (coords.), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, FCE/UNAM, México, 2008, (Lecturas 99), p. 248.

<sup>875</sup> *Ibid.*, p. 149.

importantes que cotizan en la bolsa mostraban que la rentabilidad, los activos y las ventas estaban estancadas o francamente eran negativas entre 1995 y 2002. Excepto por un número pequeño de compañías que se desempeñan como multinacionales regionales, los corporativos mexicanos tenían una situación de vulnerabilidad. En el ámbito financiero, como vimos, los indicadores de la banca mejoraron aunque el costo fiscal de la crisis se transformó en una carga que inhibió la dinámica de acumulación interna. En este proceso, el sistema bancario pasó a ser dominado por el capital financiero global y, con ello, la economía perdió el control de la palanca crediticia y las grandes empresas aumentaron su financiamiento externo acentuando su fragilidad. A pesar de la mediana recuperación del PIB, el país experimentó una caída estrepitosa de su economía en 2009, una crisis de mayores proporciones que la de 1995.

### 6.13. RETORNO DE LA CRISIS

Entre 1980 y 2000 cerca de 40 países registraron crisis financieras, entre ellas economías centrales como Japón y Estados Unidos.<sup>876</sup> Algunas sociedades, como indicamos, pagaron elevados costos fiscales para poder remontar sus negativas situaciones financieras. No obstante, la situación favorable de los negocios en la década de los noventa y a principios del siglo XXI, superada la caída de 2001-2002, llevó a la burguesía, sus gobiernos y sus economistas a declarar en voz de Robert Lucas que el “problema central de la prevención de la depresión” había sido “resuelto en términos prácticos”.<sup>877</sup> Si bien el ciclo económico no había terminado, sí se había amansado y que las ganancias de domesticarlo aún más eran insignificantes, por lo que había que prestar atención al crecimiento económico de largo plazo.<sup>878</sup> Es decir, repitieron un viejo guión muy conocido y cuando la burbuja inmobiliaria estalló la crisis se presentó con sus crudas consecuencias. Y no podría ser de otra forma, pues lejos de lo que piensan los economistas orgánicos de la burguesía, el capitalismo no ha aprendido a prevenir ni evitar las crisis. En efecto, las crisis no pueden ser evitadas como no lo pueden ser las erupciones volcánicas. Ambas, estallan irremediamente.

---

<sup>876</sup> De acuerdo con David Ibarra, la volatilidad de los mercados financieros en la etapa neoliberal registró “139 episodios financieros críticos” entre 1993 y 1997, que contrasta con los 38 suscitados en la edad de oro del capitalismo. Consúltese Ibarra, David, “Crisis, consumismo, dolarización”, en *Economíaunam*, núm. 16, UNAM, enero-abril, 2009, p. 10.

<sup>877</sup> Citado en Krugman, *op. cit.*, p. 21.

<sup>878</sup> *Ídem.*

El presente apartado no pretende abordar la crisis global ni la mexicana, objetos que rebasan con mucho los fines del presente trabajo, por lo que sólo apuntaremos algunos elementos explicativos de la coyuntura mexicana. Lo primero que hay que señalar, a contrapelo de la versión oficial, es que la crisis global no llegó de rebote a México, la crisis en nuestro país es un componente de la crisis internacional, como lo es la economía doméstica de los circuitos mundiales financieros y de las cadenas globales de la acumulación de capital. En efecto, la crisis no se adquirió por contagio sino que estalló porque las condiciones endógenas de acumulación crearon tendencias favorables a la depresión en la medida en que forman parte de las cadenas productivas y financieras globales.

Las características del modelo secundario-exportador y la política neoliberal explican la crisis del país. En efecto, la baja productividad, la falta de un soporte científico-tecnológico propio, la conversión del país en un enclave comercial y productivo de las trasnacionales, las políticas contraccionistas, la falta de competitividad, la insuficiente inversión productiva,<sup>879</sup> amén de la existencia de una burguesía y clase política depredadoras que medran con la rapiña de los bienes y recursos públicos, explican en conjunto la caída estrepitosa de -6.5% del PIB en 2009.

La conversión de nuestro país en un enclave comercial y productivo de las cadenas de valor globales de las trasnacionales no se transformó, como se pensó, en el motor de desarrollo de la economía, sino que ha impactado negativamente la productividad y la competitividad. Las trasnacionales producen utilizando sus marcas, su tecnología, sus conocimientos y sus insumos, y los componentes nacionales que emplean son pocos por lo que el impacto positivo que generan sobre la economía es mínimo, además de que no irradian su saber tecnológico al conjunto productivo. En efecto, del total de las exportaciones manufactureras 75% corresponden a las ventas de las maquilas, las cuales tienen apenas un valor agregado nacional de 5% del valor total.<sup>880</sup> Asimismo, el sector comercial externo tiene como uno de sus componentes centrales el comercio intrafirma de las multinacionales, que aprovechan el peso sobrevaluado que abarata sus importaciones sin afectar la competitividad de sus

---

<sup>879</sup> El coeficiente de inversión se estancó en aproximadamente el 20% del producto entre 1973 y 2007, por lo que no fue un “factor decisivo en impulsar más vigorosamente el crecimiento”. La inversión privada, nacional y foránea, “apenas compensó el desplome de la inversión pública de casi 11% del producto en 1980 a menos de 4% en 2007”. Lo anterior, ocasionó el deterioro de la infraestructura y la pérdida de competitividad internacional. Ibarra, *op. cit.*, p. 17.

<sup>880</sup> Huerta, Arturo, “La liberalización económica y la estabilidad macroeconómica: Modelo fracasado de desarrollo”, en *Economíaunam*, núm. 18, UNAM, septiembre-diciembre 2009, p. 95.

exportaciones ya que las venden a la casa matriz en su moneda de origen.<sup>881</sup> Lo anterior, impacta negativamente la balanza comercial y contribuye a que las importaciones sean mayores a las exportaciones. La lógica de este modelo podía funcionar mientras llegaran los flujos de capital externo y las cadenas globales de la economía operaran sin problemas. No obstante, ante el contexto adverso de la crisis mundial, y específicamente estadounidense, los flujos de capital disminuyeron drásticamente y el modelo secundario-exportador colapsó: las exportaciones e importaciones cayeron en el bienio de 2008 y 2009; en este último año, las exportaciones de bienes y servicios decrecieron -19.2% y las importaciones -23.1%.<sup>882</sup> El motor endógeno de la acumulación, la maquila de alto valor del sector secundario-exportador (automotriz, electrónica, etcétera), entró en crisis arrastrando al conjunto de la economía. En consecuencia, el sector externo se transformó en un factor clave de la depresión en lugar de una palanca de crecimiento.<sup>883</sup>

La economía abierta a los flujos globales de capital, mercancías y dinero es otro elemento que ayuda a comprender la crisis de la economía. El consumo y el crédito están orientados a adquirir bienes importados ante la falta de un aparato productivo competitivo. Lo anterior, se traduce en un incremento mayor de las importaciones que las exportaciones, incidiendo negativamente sobre el aparato productivo doméstico y obligando a implementar una política de sobrevaluación del peso para abaratar las importaciones. De igual forma, esto presiona para mantener una política monetaria restrictiva de altas tasas de interés para atraer capitales que contribuyan a mejorar el desequilibrio de la balanza de pagos.

La menor productividad y la pérdida de competitividad, se articulan con una política monetaria restrictiva favorable al capital financiero que establece elevadas tasas de interés y la estabilidad monetaria que abarata el dólar, impulsando las importaciones en detrimento de la producción nacional, lo que se traduce en un estancamiento de la dinámica de acumulación interna.

La continuidad de la política de finanzas públicas equilibradas con la finalidad de evitar la inflación, no fomenta ni la inversión ni aumenta la demanda interior total que decreció -9.7% en 2009. Es decir, en la crisis actual el Estado no ha utilizado el gasto público como instrumento anticíclico que impulse la demanda agregada y la

---

<sup>881</sup> *Ibid.*, p. 92.

<sup>882</sup> OCDE, "Mexique", en *Perspectives Économiques*, núm. 86, 19 de noviembre de 2009, p. 1, en <http://www.oecd.org/perspectiveseconomiques>.

<sup>883</sup> Cordera, Rolando, Leonardo Lomelí y Camilo Flores, "De crisis a crisis: del cambio de régimen económico a la transición inconclusa", en *Economíaunam*, núm. 17, UNAM, mayo-agosto 2009, p. 23.

inversión. Adicionalmente, los pactos anunciados por Felipe Calderón (Programa para Impulsar el Crecimiento y el Empleo y el Acuerdo Nacional a Favor de la Economía Familiar y el Empleo, Para Vivir Mejor) llegaron tardíamente, fueron incapaces de amortiguar la caída, adolecieron de un fuerte oportunismo electoral y tuvieron un “contenido populista de derecha”.<sup>884</sup>

Como vimos anteriormente, el crédito que proporciona la banca comercial se destina fundamentalmente a papeles gubernamentales, al consumo y la vivienda, obteniendo jugosos beneficios por los altos intereses que cobra, muy superiores a los que prevalecen en el mercado internacional. Asimismo, los indicadores de la banca durante el gobierno de Calderón muestran la siguiente tendencia: el índice de morosidad tuvo un incremento al pasar de 2.5% a 3.8% entre 2007 y 2009 (cuadro VI.1); el índice de cobertura registró una disminución de 168.9% a 143.7%, producto del aumento de la cartera vencida y un aumento en el aprovisionamiento de reservas preventivas para cubrir riesgos crediticios; el índice de solvencia mantuvo su tendencia positiva, aunque se modificó levemente al pasar de -7.0% a -6.1% como resultado del incremento de la cartera vencida; el índice de capitalización creció de 15.9% a 16.2% en el mismo periodo. Los indicadores muestran una situación financiera estable de la banca que reduce el riesgo de un colapso bancario. No obstante, “la banca comienza a debilitarse”: el creciente desempleo, los bajos ingresos familiares y la reducción de la capacidad de consumo, “elevaron peligrosamente las deudas vencidas de las tarjetas de crédito y de los préstamos inmobiliarios”,<sup>885</sup> lo que restringió, a su vez, el crédito a esos sectores. En efecto, la cartera vencida de las tarjetas de crédito pasó de 6.5% a 17% entre 2007 y 2009. Igual tendencia registró la morosidad de los adeudos inmobiliarios que crecieron de 2.6% a 4%. En términos absolutos, la cartera vencida pasó de 27 350 mdp a 71 124 mdp entre 2006 y 2009 (gráfica VI.1).

Ahora bien, el sector bancario continúa siendo disfuncional a la dinámica de acumulación ya que decreció el financiamiento al sector productivo (gráfica VI.5) y aumentó el crédito al consumo a altas tasas de interés. En efecto, el crédito de la banca comercial a la manufactura decreció de 15.8% en 2000 a 10% en 2007 y a 11.1% en 2008; en cambio, el crédito al consumo aumentó de 3.9% en 2000 a 28.2% en 2007 y a

---

<sup>884</sup> Álvarez, Alejandro, “De la crisis financiera a la recesión internacional: respuestas nacionales e implicaciones sociales”, pp. 20 y 23-24, en <http://www.redem.buap.mx/seminario/sem2009>.

<sup>885</sup> Ibarra, *op. cit.*, p. 19.

18.6% en 2008.<sup>886</sup> En consecuencia, a pesar de que ocurrió una importante capitalización de la banca, ésta no se utilizó para “impulsar la dinámica crediticia a favor del sector productivo y la dinámica económica”.<sup>887</sup> Ahora bien, la apertura comercial y la apreciación cambiaria hacen que el crédito al consumo se oriente a la adquisición de bienes importados.

El estancamiento productivo, la disminución de la capacidad de consumo de la población a causa del desempleo y los bajos salarios, así como la falta de competitividad reducen los ingresos de las empresas y deprecian los activos de los corporativos y los bancos que cotizan en la BMV al no poder convalidar sus ganancias en la bolsa. La insolvencia en la que caen las compañías las obliga a vender sus activos para solventar sus deudas, “lo que origina la caída de la bolsa y la desvalorización de activos, lo que acentúa la incapacidad de pago de las deudas, así como la caída de la inversión y de la actividad económica, por lo que se agravarán los problemas de insolvencia y de la banca”.<sup>888</sup> En efecto, la BMV registró una “pérdida anual de 24.2%” en 2008.<sup>889</sup>

El modelo económico no ha generado condiciones internas que mantengan el crecimiento que en promedio anual fue de 3.17% entre 1998 y 2008. Este crecimiento estuvo prendido de factores externos y poco en el mercado interno, el incremento de factores productivos y la competitividad. En los últimos años, el crecimiento fue impulsado, entre otros elementos, por el aumento del precio del petróleo, el incremento de las remesas y la entrada de inversión extranjera. Lo anterior, creó “un clima de confianza y estabilidad que retroalimentaba la entrada de capitales a la esfera financiera e incrementaba el *boom* bursátil manifestado del 2003 al 2007, lo que contribuía a su vez, a la apreciación del tipo de cambio y a la pérdida de competitividad de la producción nacional”.<sup>890</sup> La crisis de Estados Unidos trasmuto en desfavorable el contexto internacional: cayeron las exportaciones, decrecieron las remesas, disminuyeron el precio y la producción de petróleo y menguó la inversión extranjera directa. Las presiones del sector externo y la menor entrada de capitales presionaron sobre las reservas internacionales y la estabilidad monetaria, lo que llevó a instrumentar una política restrictiva que evitara un “mayor crecimiento de importaciones para ajustar

---

<sup>886</sup> Huerta, *La liberalización...*, *op. cit.*, p. 98.

<sup>887</sup> Huerta, Arturo, *Hacia el colapso de la economía mexicana*, UNAM, México, 2009, p. 250.

<sup>888</sup> Huerta, *La liberalización...*, *op. cit.*, p. 104.

<sup>889</sup> Álvarez, *op. cit.*, p. 23.

<sup>890</sup> Huerta, *Hacia el colapso...*, *op. cit.*, p. 254.

el déficit comercial y generar un ahorro forzoso para no comprometer el pago del servicio de la deuda externa y llevar a replantear el reembolso de dichos pagos, o se tendrá que recurrir al mayor endeudamiento externo para cumplir con tales obligaciones”.<sup>891</sup>

Ante la situación económica descompuesta, no tardaron en llegar los créditos internacionales: el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo proporcionaron 8 mil millones de dólares en 2008, “situación que no se observaba desde las crisis de 1982 y 1995”,<sup>892</sup> y la Reserva Federal estadounidense concedió un crédito por 30 mil millones de dólares para “eventuales contingencias”.

Ahora bien, la política monetaria restrictiva eleva la tasa de interés para atraer capitales y aumentar las reservas internacionales, incidiendo negativamente sobre la dinámica interna de la acumulación y aumentando la cartera vencida.<sup>893</sup> Lo anterior, en efecto, no expresa una fortaleza de la economía, amén que las obligaciones en moneda extranjera representaron 80% de las reservas internacionales en 2009, lo que presiona a la “devaluación sistemática del peso frente al dólar”.<sup>894</sup> Adicionalmente, al país le resulta muy costoso mantener la paridad peso-dólar, “dadas las implicaciones de las altas tasas de interés, así como del endeudamiento externo, además de transferir recursos de las reservas internacionales al mercado de divisas”.<sup>895</sup>

Como vemos, el gobierno panista está empeñado en continuar aplicando la misma política neoliberal y en mantener el mismo modelo económico que llevaron a la crisis actual. La continuidad de la política macroeconómica de estabilización, las reformas estructurales, el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores, la baja capacidad de consumo de la población, la pobreza de más de la mitad de los habitantes, la baja productividad, el equilibrio fiscal, la economía abierta a los flujos de capital y la baja inversión productiva no sólo retardan la recuperación de la economía sino que recrean las condiciones para que en el mediano plazo estalle inexorablemente una nueva crisis económica y financiera.

---

<sup>891</sup> *Ibid.*, p. 257.

<sup>892</sup> *Ibid.*, p. 261.

<sup>893</sup> *Ibid.*, p. 262.

<sup>894</sup> Álvarez, *op. cit.*, p. 21.

<sup>895</sup> Huerta, *Hacia el colapso...*, *op. cit.*, p. 261.

## 6.14. CONCLUSIÓN

Los objetivos de la privatización bancaria de convertir el sistema financiero en impulsor del crecimiento económico y lograr una mayor eficacia y competitividad en el desempeño de su función de intermediación financiera, resultaron un rotundo fracaso. Amén de que fue un pésimo negocio pues, como se sabe, el gobierno obtuvo por la venta aproximadamente 11 000 millones de dólares y el rescate bancario absorbió 73 330 millones de dólares hasta 2003; es decir, seis veces más que los ingresos de su desincorporación.

La liberalización y desregulación financiera generaron una explosiva expansión del crédito sin control ni supervisión, convirtiéndose en una de las causas de la crisis financiera de 1994. En esta coyuntura, la devaluación monetaria y la inflación retornaron con su acostumbrada violencia desvalorizadora de los activos del capital y de los bienes de los particulares, haciendo evidente la incapacidad de la política económica neoliberal de garantizar la estabilidad monetaria, la restricción fiscal y el control de la inflación.

La crisis financiera y la extranjerización de la banca desarticularon a los grupos oligopólicos financieros domésticos, particularmente a los que participaron en la privatización bancaria, que fueron sustituidos por las corporaciones del capital financiero global. Igualmente, los grupos económicos con una limitada base tecnológica que no pudieron enfrentar la desvalorización de sus activos y el incremento de sus obligaciones internacionales, tuvieron que asociarse, fusionarse o vender parte de sus activos al capital extranjero.

La banca comercial ha sido disfuncional a las necesidades de acumulación del capital, porque no cumple eficazmente con el cometido de intermediación financiera y se apropia de una parte importante de la plusvalía social a través de los recursos públicos destinados al Fobaproa-IPAB. En efecto, el capital bancario se desempeña en buena medida como un capital rentista que absorbe por medio de los recursos del gasto público y los papeles gubernamentales una parte del plusvalor social, y específicamente una porción de la renta energética, transformándose en un freno a el crecimiento económico.

La política neoliberal y el modelo secundario-exportador han mostrado sus límites históricos y su incapacidad para evitar las crisis económicas y financieras. Estas

políticas se mantendrán en la medida en que permitan al capital y a la clase política mantener sus ganancias y su poder. Mientras el neoliberalismo les posibilite seguir despojando, oprimiendo y explotando a la población continuarán instrumentando las reformas estructurales, la reforma laboral, privatizando bienes públicos, financiando al capital a través de la asociación de inversiones públicas-privadas. Cuando esta lógica depredadora llegue al límite recurrirán, como ocurre en la coyuntura internacional, a una mayor intervención del Estado que mantenga a flote la reproducción del capital. De igual forma, mientras el autoritario sistema de partidos de Estado permita el cogobierno de las distintas fracciones de la clase política neoliberal y sostenga la hegemonía de las clases empresarial y política se continuará implementado el mismo modelo y políticas económicas. En este terreno, únicamente la resistencia de la sociedad civil podrá generar alternativas a la profunda descomposición social, política y económica que vive el país.

## VII. A MANERA DE CONCLUSIÓN

### 7.1. EL CONTEXTO GLOBAL

La crisis estructural de la década de los setenta del siglo XX, que puso fin a la edad de oro del capitalismo, fue remontada con un conjunto de dispositivos que articuló un nuevo paradigma tecnoeconómico, la flexibilización laboral, el despojo privatizador, el Estado mínimo neoliberal, la globalización, la liberalización comercial, la desregulación y una nueva arquitectura financiera, principalmente.

El paradigma informacional transformó radicalmente los procesos productivos, organizativos y socioinstitucionales del capitalismo. La tecnología de generación de conocimientos, transmisión de información y procesamiento de símbolos se convirtió en la fuente principal de la productividad capitalista. Esta revolución tecnológica estimula el desarrollo de una acumulación informática-flexible que permite al capital explotar, organizar y administrar en tiempo real y de forma flexible a la fuerza de trabajo. Asimismo, le posibilita obtener nuevas formas de plusvalía al transformar los espacios y los tiempos de la explotación capitalista del trabajo manual, intelectual, intangible y afectivo. Lo anterior, impulsó la recuperación de las ganancias y el poder del capital desde mediados de la década de los ochenta.

De acuerdo con Carlota Pérez, el *periodo de instalación* del nuevo paradigma, que se puede ubicar temporalmente entre 1971 y 2000, tiene dos fases: en la *fase de irrupción* (1971-1987) creó nuevas industrias con un crecimiento asombroso, incrementó la productividad, generó novedosos productos, crecientemente mejores y progresivamente baratos, y desplazó a las viejas industrias como motor del progreso económico. Esta dinámica dio paso a la *fase de frenesí* (1988-1999) en la que el capital financiero desarrolló intensivamente las nuevas tecnologías y la nueva infraestructura, comenzó a especular con las expectativas favorables de los beneficios de la nueva

economía e infló el valor de los activos hasta que estalló la *burbuja punto com* en 2000-2001.<sup>896</sup>

Simultáneamente a la instalación del paradigma informacional, el capitalismo llevó a cabo diversas formas de acumulación por despojo: un magno proceso mundial de privatización de bienes públicos; el robo de bienes comunes, saberes locales e información genética; la creación de nuevos derechos de propiedad intelectual al abrir las patentes a nuevos actores y nuevos objetos; el saqueo de recursos mediante la deuda externa y la especulación financiera; la expoliación de fuentes de materias primas estratégicas, como petróleo y recursos minerales. En suma, el capitalismo impulsó, desde la violencia del Estado y/o organismos supraestatales, la acumulación por despojo que termina inexorablemente en la utilización de la guerra como uno de los instrumentos de rapiña más importantes del mundo contemporáneo.

La revolución informática y la acumulación por despojo contribuyeron a remontar la fase depresiva del ciclo y alentaron el crecimiento económico en la década de los noventa. Asimismo, apoyaron el reposicionamiento de los Estados Unidos de América como potencia hegemónica. En efecto, el imperio obtuvo los beneficios de ser el país-núcleo de la oleada de la informática, del derrumbe del bloque “socialista”, de la implantación de la política económica neoliberal a nivel universal y de la globalización de los flujos de capital. La nueva tecnología impactó favorablemente a la economía estadounidense, aumentó la productividad, las ganancias y el empleo, contribuyó a controlar la inflación e incidió en el incremento del precio de las acciones que subió “en promedio más de 10% al año”.<sup>897</sup> Estas expectativas favorables impulsaron la especulación en el mercado de valores, desatando las burbujas de valores de las acciones y de la vivienda. La *burbuja punto com* fue impulsada por las esperanzas de que la nueva economía informática fuera altamente rentable y por la convicción de que la época de las recesiones había sido superada. Evidentemente, el acelerado crecimiento de múltiples empresas *punto com* y el auge del precio de las acciones no correspondían a la situación real de la producción informática. La burbuja estalló en 2000 y “las acciones perdieron 40% de su valor” en los años siguientes.<sup>898</sup>

---

<sup>896</sup> Pérez, Carlota, *Revoluciones...*, *op. cit.*, pp. 78-83.

<sup>897</sup> Krugman, *op. cit.*, pp. 146 y 148.

<sup>898</sup> *Ibid.*, p. 153. La inversión en telecomunicaciones se describió como el “basurero de un billón de dólares” y las empresas del sector al vender sus activos “recuperaron en promedio menos de 10 por ciento del costo original de construcción de las redes”, Pérez, *Revoluciones...*, *op. cit.*, p. 148.

El estallido de la burbuja de la nueva economía afectó a Estados Unidos como potencia hegemónica del capitalismo informacional. No obstante, el país de las barras y las estrellas continuó controlando los nodos estratégicos del paradigma informático. Sin embargo, mostró que el liderazgo tecnológico estadounidense perdía competitividad en el mercado mundial y que su hegemonía decrecía. En efecto, en la industria de alta tecnología, el *software*, el sector electrónico-informático y las telecomunicaciones ha perdido posiciones comerciales frente a sus competidores asiáticos. De esta forma, la producción nacional de computadoras decreció 42% entre 2000 y 2007, el sector estratégico de instrumental electrónico disminuyó 12% en el mismo periodo y la producción de semiconductores apenas alcanzó el nivel del 2000.<sup>899</sup> Una causa fundamental de la declinación de la competitividad es la “reducción de la brecha científica y tecnológica mundial que separaba a Estados Unidos de sus principales competidores”.<sup>900</sup> En electrónica e informática esta disminución fue resultado del avance de países asiáticos como Taiwán, China y Corea; India, por su parte, tuvo desarrollos importantes en *software*; en nanotecnología y biotecnología los países europeos y asiáticos registraron progresos relevantes. Asimismo, en materia de conocimiento la participación estadounidense en investigación y desarrollo (R&D) mundial decreció de 46% a 37% entre 1986 y 2003, en el número de investigadores pasó de 43% al 29% y en el egreso de doctores de 52% a 22% en el mismo periodo. La disminución de la competencia también se manifiesta en otros indicadores: mientras las exportaciones estadounidenses crecieron 6.2% entre 2000 y 2007, las de China fueron de 25.8%, India 24.2% y Rusia 27.2%.<sup>901</sup> Igualmente, la otrora poderosa banca estadounidense ha sido desplazada por los bancos de países emergentes como China y Brasil.

Otros factores que coadyuvan a la pérdida de competitividad son el debilitamiento del mercado interno, el desempleo creciente, un empobrecimiento mayor, la caída del salario real y del patrimonio familiar por la crisis inmobiliaria y la alta concentración del ingreso. Adicionalmente, la hegemonía estadounidense se ha visto vulnerada también por los crecientes gastos militares y de seguridad desembolsados a causa de las guerras en Afganistán, Irak y contra el terrorismo islámico.

---

<sup>899</sup> Dabat, Alejandro, “Estados Unidos, la crisis financiera y sus consecuencias internacionales”, en *XXIII Seminario de Economía Mexicana 2008*, UNAM, México, 2009, p. 11.

<sup>900</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>901</sup> *Ibíd.*, p. 17.

Como se sabe, para rescatar a la economía estadounidense de la crisis de 2000 la *burbuja punto com* fue reemplazada por la burbuja inmobiliaria. Ésta desató una crisis financiera de dimensiones globales que profundizó la debilidad de la economía de ese país, terminó por colapsar las políticas neoliberales que anteriormente habían perdido terreno en múltiples países en desarrollo, y redefinió los términos de la globalización. En el contexto de la crisis financiera mundial el despojo capitalista no cesa sino que se transmuta: socializa las pérdidas y privatiza las ganancias. En efecto, ante la magnitud de la crisis el Estado estadounidense, así como los Estados de diversos países desarrollados, tuvieron que salir a salvar al mercado de su incapacidad para autorregularse. Y este salvamento, esta socialización de las pérdidas, como siempre, las cubren los contribuyentes, los trabajadores y la sociedad en general. Asimismo, el despojo asume las formas de la pérdida de la vivienda —el activo familiar estadounidense más importante—, el desempleo, la disminución del poder adquisitivo y la insolvencia.

Con la finalidad de enfrentar la crisis financiera se recurrió a una operación rescate para restablecer los flujos crediticios y la confianza en el sistema bancario mediante una recapitalización de las instituciones financieras estadounidenses. Para Krugman, la operación rescate:

llegará a ser algo muy cercano a una nacionalización temporal completa de una parte significativa del sistema financiero. Sólo para ser claros, esto no es un objetivo de largo plazo, un asunto de alcanzar las cimas de la economía: las finanzas deben de reprivatizarse tan pronto sea seguro hacerlo, tal como Suecia volvió a colocar el sistema bancario en manos del sector privado después de su enorme rescate a comienzos de los años noventa.<sup>902</sup>

Esta nacionalización temporal, según el premio Nobel, lograría devolverle la vida a los mercados de crédito pero sería insuficiente para enfrentar la recesión por lo que era preciso otra medida adicional: “un estímulo fiscal al buen estilo keynesiano de toda la vida”.<sup>903</sup> Este estímulo debería de ser lo suficientemente fuerte —más o menos 4% del PIB estadounidense— para lograr “sostener y expandir” el gasto gubernamental a través de obras de infraestructura y los gastos de los gobiernos locales y estatales.

La gran recesión fue superada tanto por la capitalización del sistema financiero, la nacionalización temporal de algunos bancos y aseguradoras y la activa e importante intervención gubernamental. La banca obtuvo cuantiosos recursos oficiales a intereses

---

<sup>902</sup> Krugman, *op. cit.*, p. 191.

<sup>903</sup> *Ibid.*, p. 192.

muy bajos, permitiéndole superar su crítica situación. Lo anterior, hizo posible que diez bancos reembolsaran los recursos recibidos, 68 mil millones de dólares, a mediados de 2009.<sup>904</sup> A finales de ese año, Citigroup fue el último gran banco en salir del Programa para Alivio de Activos con Problemas (TARP, por sus siglas en inglés), cubriendo 20 mil millones de dólares a los reguladores gubernamentales. Igualmente, el banco Wells Fargo anunció el regreso de 25 mil millones de dólares para salir del programa de rescate.<sup>905</sup> No obstante, la frágil recuperación económica del mundo y de Estados Unidos en 2009, dependió del apoyo gubernamental cuyos fondos públicos impulsaron el repunte de la demanda global, ya sea a través de “la expansión de la inversión inducida oficialmente en China” o mediante el “gasto propiciado por los estímulos en EU”.<sup>906</sup> En este país, en donde los hogares están sobreendeudados, el desempleo se mantiene en una tasa de 10% y el sistema financiero apenas se recupera, la demanda interna es débil por lo que el estímulo fiscal al “buen estilo keynesiano” seguirá siendo fundamental para incentivar la recuperación y el crecimiento.

Como vemos, a contrapelo de los postulados neoliberales, el libre mercado necesitó del rescate del Estado para no derrumbarse y requiere que la intervención continúe para lograr una recuperación más estable de la economía global. A pesar de ello, diversas organizaciones mundiales consideran la participación del Estado como un mal necesario y sostienen que, si bien los gobiernos deben de tener un papel dinámico e intervenir en la regulación financiera no deben de asfixiar las fuerzas del mercado.<sup>907</sup> En efecto, el Estado puso en marcha un plan de rescate y estabilización financiera e intervino para regular de forma más estricta, imponer restricciones y una supervisión activa a entidades bancarias y al sistema financiero en su conjunto.<sup>908</sup> En consecuencia, la coyuntura de la crisis financiera impuso por la fuerza de las circunstancias la aplicación combinada de políticas públicas de corte keynesiano y de políticas monetaristas neoliberales. El que esta mezcla se convierta en un interregno hacia otra

---

<sup>904</sup> Navarrete, “Obama en...”, *op. cit.*, p. 141.

<sup>905</sup> *La Jornada*, 15 de diciembre de 2009.

<sup>906</sup> Economist Intelligence Unit, “La gran estabilización”, en *La Jornada*, 5 de enero de 2010.

<sup>907</sup> En noviembre de 2008 el G-20 declaró: “la crisis no es del sistema de libre mercado... [hay que] proceder hacia delante con los principios de libre mercado que han entregado prosperidad y esperanza a los pueblos del mundo”. El grupo acordó que “en los próximos 12 meses se abstendrán de levantar nuevas barreras a la inversión o al comercio de bienes y servicios y de imponer nuevas restricciones a las exportaciones”. Igualmente, el organismo multinacional aceptó fortalecer la regulación sobre los bancos más importantes del mundo, pero sostuvo: “hay que evitar una regulación excesiva, que ponga en riesgo el crecimiento y restrinja los flujos financieros”. Citado en Huerta, Arturo, *Hacia el...*, *op. cit.*, pp. 242-243.

<sup>908</sup> Navarrete, *op. cit.*, pp. 144-145.

política económica aún está por verse. De cualquier forma, el neoliberalismo y la globalización dominantes hasta el estallido de la burbuja inmobiliaria no retornarán al *statu-quo* anterior ya que se abrió paso a formas institucionales más reguladas de las finanzas.

La crisis financiera global puso de manifiesto que la solución neoliberal es una pseudosolución incapaz de impedir el estallido de las contradicciones del ciclo capitalista. La arrogancia del credo neoliberal que se asumió como la única alternativa ante el Estado de bienestar y el derrumbe de las sociedades burocratizadas del “socialismo real”, quedó atrapada en los límites históricos de la quiebra financiera del capitalismo. El neoliberalismo, como en su momento el keynesianismo, mostró que únicamente pueden posponer, es decir, no impedir el curso contradictorio de la acumulación de capital. Los teólogos neoliberales en su optimismo pensaron que habían amansado el ciclo económico, pero el estallido de la burbuja inmobiliaria los regresó a la cruda realidad de la recesión más importante desde la Gran Depresión.

La lógica del capital impone como contratendencias a la crisis la participación estatal, una mayor regulación de las actividades financieras, el deterioro de las condiciones de vida de la población (desempleo, bajos salarios) y una creciente inversión en nuevas tecnologías. En la etapa actual, según Carlota Pérez, estamos en el *intervalo de reacomodo* que prepara los cambios políticos, institucionales y sociales para el *periodo de despliegue* del paradigma informático que llevará, a la vuelta del tiempo, al agotamiento del mismo y a la irrupción de una nueva crisis estructural que impulsará, a su vez, la gestación de la siguiente revolución tecnológica.<sup>909</sup> Desde luego, los cambios del intervalo de reacomodo y las características del periodo de despliegue —en los que el capital productivo tiene un papel activo—, redefinirán las nuevas hegemonías y las nuevas reglas de la globalización, asimismo, brindarán el contexto histórico para que los movimientos sociales antisistémicos construyan formas societales superadoras del capital.

## **7.2. EL CÍRCULO VICIOSO DE LAS PRIVATIZACIONES**

En nuestro país, el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones provocó que estallara la crisis económica en 1982 con sus expresiones de inflación,

---

<sup>909</sup> Pérez, *Revoluciones...*, *op. cit.*, pp. 84-90.

pérdida de competitividad, desempleo, fuga de capitales y falta de crédito externo. Asimismo, el crónico déficit público y el crecimiento de la deuda externa colocaron al Estado en una situación de franca bancarrota fiscal, obligándolo a vender sus activos productivos y financieros, así como a solicitar crédito a los organismos financieros mundiales que impusieron las directrices del Consenso de Washington. La crisis fue enfrentada con el despliegue del modelo secundario exportador y las reformas estructurales de corte neoliberal que integraron la liberalización financiera, la apertura de los mercados, la política monetaria restrictiva, las privatizaciones, la desregulación y el control de la inflación.

El modelo secundario exportador de economía abierta fincó sus expectativas en el desarrollo de un sector manufacturero-exportador que vinculara la economía nacional a las cadenas globales de producción. Esta manufactura con tecnología avanzada integraría a sus cadenas productivas al resto de la producción nacional y se convertiría en el motor del crecimiento industrial. No obstante, la integración inicial entre las multinacionales y el capital doméstico pronto fue sustituida por la disociación entre ambos. A la vuelta del nuevo siglo, las trasnacionales vieron poco atractivas y rentables las asociaciones con la burguesía local. Esta situación desfavorable se profundizó por el cambio de estrategia de las trasnacionales que pasaron de la descentralización de sus empresas a la especialización vertical de las mismas, lo que desvinculó a la industria del país de las cadenas de producción globales. Asimismo, la economía abierta llevó a la quiebra a empresas domésticas no competitivas, lo cual originó un proceso de desindustrialización que inundó de bienes importados el mercado interno. En consecuencia, el modelo no impactó favorablemente el crecimiento industrial, la productividad y el aprendizaje tecnológico del país.

La firma del TLC imprimió un mayor dinamismo al sector manufacturero-exportador que registró una tasa de crecimiento de 17% entre 1994 y 2000. No obstante, a la vuelta del siglo el sector decreció e incluso obtuvo una tasa negativa de -8.2% en 2001.<sup>910</sup> Como se indicó anteriormente, el sector colapsó en 2009 y contribuyó de forma importante en el estallido de la crisis de ese año. El dinamismo del libre mercado, pieza central del modelo neoliberal, fue controlado por un grupo de empresas maquiladoras oligopólicas, sobre todo estadounidenses, que aprovecharon los bajos salarios, las exenciones fiscales y las ventajas geográficas para convertir al país en una

---

<sup>910</sup> Ortiz Wadgymer, Arturo, "El impacto del libre comercio en la economía mexicana 1994-2008", en *XXIII Seminario...*, *op. cit.*, p. 3.

plataforma ensambladora y exportadora que no se tradujo en un efecto multiplicador sobre las cadenas de producción nacionales. Lo anterior, permitió a las exportaciones maquiladoras sostener una tasa de crecimiento de 20.7% anual entre 1986 y 2000 aunque, también, decrecerían entre 2001 y 2003.<sup>911</sup> Los grupos empresariales mexicanos vinculados a las exportaciones se concentraron en sectores tradicionales de poco valor agregado y no desarrollaron un sector exportador moderno integrado a las cadenas de valor de la tecnológica informacional.<sup>912</sup> Adicionalmente, las importaciones crecieron más que las exportaciones lo que se tradujo en un déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente que se corrigió con el ingreso de capital externo, lo que aumentó la fragilidad económica y la dependencia hacia los flujos de capital global.

En la dilatada época neoliberal se ha llevado a cabo un despojo gigantesco de bienes públicos, comunes y nacionales, que colocó a México entre los países privatizadores más importantes del orbe. Esta expoliación benefició a los consorcios empresariales que aumentaron sus activos, integraron sus circuitos productivos y centralizaron su capital. La privatización trasladó el eje patrimonial de la acumulación del Estado al capital nacional oligárquico permitiéndole tener el control mayoritario del capital social de las 500 compañías más importantes. No obstante, esta superioridad es relativa pues opera en el marco del modelo secundario exportador dominado por las transnacionales y en la época del capitalismo informacional al que la oligarquía no se insertó adecuadamente, concentrándose en sectores industriales tradicionales.

Ahora bien, la apropiación de empresas públicas no se tradujo en mayor capacidad competitiva del capitalismo mexicano. La mayoría de las empresas privatizadas fincó su rentabilidad no en una creciente inversión, ni en el desarrollo tecnológico, sino en la disminución de los costos laborales mediante la reducción de mano de obra y el deterioro de las condiciones de trabajo. Las corporaciones que se apropiaron de bienes públicos obtuvieron negocios en marcha, en condiciones monopólicas, con un mercado y una rentabilidad asegurados, por lo que el riesgo-inversión fue mínimo. Estas condiciones influyeron en el aumento del precio de dichos acervos incrementando los beneficios contables de las empresas, lo que influyó en el crecimiento sustancial del valor de mercado de los corporativos. La rentabilidad de los grupos empresariales se fincó en un cambio de manos de la propiedad de activos

---

<sup>911</sup> *Ibíd.*, pp. 9-15.

<sup>912</sup> Ordóñez, Sergio, Basave, Jorge, *et. al.*, "Problemas económico-sociales de México en el marco de la economía del conocimiento y alternativas posibles frente a la crisis financiera global", en *XXIII Seminario...*, *op. cit.*, p. 9.

públicos y en la distorsión de los precios generados por esta operación, pero sin que estos recursos hayan generado una mayor productividad y competitividad.<sup>913</sup> Ante la escasa inversión y la falta de una plataforma tecnológica propia, la productividad se estancó y mostró la fragilidad competitiva de las empresas.

Los resultados de la privatización han sido desiguales para los diferentes grupos y sectores. Algunos consorcios fueron exitosos en sus nuevas compañías y otros no lograron ser competitivos ni establecer las alianzas estratégicas adecuadas, o bien fueron llevados a la quiebra por sus malos manejos financieros o las nuevas tendencias productivas de la globalización. Como vimos anteriormente, destacan los casos de Telmex y la banca por su importancia económica y por sus resultados disímolos.

En el primero, Grupo Carso aprovechó las condiciones de venta, la situación monopólica y la apertura regional de las telecomunicaciones para posicionarse como una de las multinacionales del sector más importantes del mundo. Telmex desarrolló la infraestructura de la comunicación digital que permitió al capitalismo mexicano vincularse en tiempo real con la economía global, convirtiéndose en una pieza estratégica en la introducción de las telecomunicaciones propias de la revolución de la informática. El crecimiento exponencial de la compañía obedece, entre otras, a las razones siguientes: la obtención de plusvalía en tiempo real y virtual de la mano de obra comunicacional, el incremento en la intensidad y en la productividad del trabajo, la condición monopólica de la infraestructura informacional que le permite obtener una renta por la interconexión, así como imponer un sobreprecio en los servicios telefónicos. A pesar de ello, y de las importantes inversiones realizadas, la compañía no ha logrado generar ni saber tecnológico ni tecnologías propias que le permitan superar su dependencia de las grandes multinacionales que le proveen equipos de red, de conmutación y transmisión. Adicionalmente, su condición monopólica y su poder de mercado, con los sobreprecios que impone y las rentas que obtiene, han terminado por incidir negativamente en la tasa de penetración de telefonía fija que es menor a 20 líneas por habitante, un nivel internacional medio-bajo, así como en una tasa de penetración de acceso a Internet baja de aproximadamente 19%, una densidad de usuarios muy baja comparada con tasas internacionales.<sup>914</sup>

---

<sup>913</sup> Velasco Arregui, Edur, "Productividad y empleo en la reestructuración industrial mexicana: 1988-1993", en Zapata, ¿Flexibles...?, *op. cit.*, p. 23.

<sup>914</sup> Ordóñez, Sergio, "La industria de...", *op. cit.*, pp. 12-13.

En el caso de la banca la privatización fracasó y no logró que el sector financiero se integrara con el capital productivo y desempeñara su función de financiar la acumulación. Como resultado de la crisis de 1995, los bancos terminaron como activos de los grupos financieros mundiales y, con ello, el país perdió la palanca crediticia para impulsar el crecimiento económico. El capital financiero se desempeñó como un capital rentista que obtuvo jugosas ganancias de los papeles públicos y de su poder de mercado. De esta suerte, la extranjerización bancaria convirtió al país en un enclave más de las rentas globales del capital financiero. Este carácter, así como la disfunción del sistema bancario en el financiamiento de la acumulación, han contribuido al estancamiento económico en el periodo neoliberal.

El inicial impacto fiscal favorable de las privatizaciones fue anulado por el costo fiscal de la crisis financiera de 1995, que obligó al Estado a desempeñarse como prestamista en última instancia. Igualmente, salvó de la quiebra a los inversionistas en carreteras, ingenios azucareros y líneas aéreas. En consecuencia, la transferencia de enormes recursos públicos destinados al pago de diversos rescates convirtió a las privatizaciones en un factor desfavorable para la dinámica general de acumulación. De esta forma, la venta de entidades públicas tuvo efectos contradictorios ya que si bien aumentó los activos y el poder de las grandes corporaciones, los resultados generales coadyuvaron al estancamiento de la economía.

El círculo virtuoso inicial de las privatizaciones para la dinámica de acumulación, que al principio proporcionó nuevos espacios de valorización al capital excedente, impulsó el crecimiento de las corporaciones, centralizó el capital, creó nuevos ricos, contribuyó al equilibrio de las finanzas públicas y al pago de la deuda; actualmente se ha transformado en un círculo vicioso que no promueve el crecimiento económico ni el despliegue de la nueva productividad informacional. En efecto, los sectores empresarial y político le apostaron a las privatizaciones como el camino más seguro y corto para aumentar sus activos y sus ganancias, pero esto no contribuyó por sí mismo a la irrupción del nuevo paradigma tecnológico en los procesos productivos y en el conjunto de la economía. El mayor poder económico de los grupos empresariales no se transformó en un impulso productivo que cerrara la brecha digital y que diera el salto hacia la generación de saber y tecnología informática —como sí ocurrió en algunos países asiáticos— lo que recreó las condiciones de estancamiento, de dependencia y falta de capacidad competitiva para insertarse adecuadamente en las oportunidades que ofreció el periodo de instalación del paradigma informacional.

La privatización transfirió a los particulares sectores tradicionales correspondientes a la economía industrial, con tecnologías maduras, infraestructuras viejas, que requerían enormes inversiones para poner su productividad a tiempo con la tecnología informática y que cubrían mercados poco rentables en la época de la nueva economía. La burguesía priorizó la reducción de los costos laborales como medio para incrementar la rentabilidad y realizó inversiones limitadas para incorporar las nuevas tecnologías. En consecuencia, la privatización que buscó aprovechar el escaso potencial restante de la economía industrial y ofrecer un espacio de valorización al capital excedente, no logró que las empresas incorporaran niveles de eficiencia adecuados para operar en los mercados globales dominados por la productividad informática.

La privatización no se tradujo en un desarrollo económico del país, a pesar del crecimiento de algunos corporativos, porque ni las empresas ni el Estado promovieron políticas tecnológicas, de desarrollo del conocimiento y educativas que aprovecharan las ventanas de oportunidad que la revolución informática abrió. En efecto, en el país hay un “rezago importante en la inserción en el ciclo global del conocimiento y en el desarrollo de procesos endógenos de conocimiento”,<sup>915</sup> como resultado de la escasa inversión en investigación y desarrollo (aproximadamente 0.4 % del PIB), el poco vínculo entre investigación y producción y la escasa competitividad del sector educativo, con cerca de 6 millones de personas que no saben leer y escribir, 30 millones de personas mayores de 15 años que no terminaron su educación básica, una educación media superior que atiende a 58.6% de los jóvenes de 16 a 18 años y una educación superior que capta 25% de los jóvenes de entre 18 y 22 años.<sup>916</sup>

En consecuencia, el despojo como forma de acumulación ha agotado sus efectos positivos en la dinámica de la reproducción ampliada y está afectando la propagación de factores de producción informacionales que le permitan a la economía mexicana concurrir adecuadamente en la nueva etapa de despliegue y relocalización del paradigma informático, de la que está siendo desplazada por países emergentes mejor posicionados. En este contexto, la decisión del gobierno panista de continuar con la privatización del petróleo y la energía eléctrica no está inscrita en un diseño estratégico de desarrollo industrial y tecnológico del país —como en su momento lo estuvo la determinación de nacionalizarlos— sino que obedece a la ambición vulgar de que es el camino más corto y rápido para enriquecerse que tienen algunos grupos de la oligarquía

---

<sup>915</sup> Ordóñez, Sergio, Basave, Jorge, *et. al.*, “Problemas...”, *op. cit.*, p. 4.

<sup>916</sup> *Ibid.*, p. 13.

y sus socios transnacionales. Esto ratifica el carácter expoliador de la gran burguesía mexicana que obtiene una parte sustancial de sus excedentes económicos de la rapiña de bienes públicos. Esta rapacidad se refuerza con la corrupta alianza entre los empresarios y la élite política de diversos signos, cuyos integrantes cobran comisiones por las privatizaciones, se convierten en socios de los nuevos dueños, dirigen las compañías u obtienen retribuciones por otorgar concesiones.

Le venta de empresas públicas, el desplazamiento del dominio de la nación sobre el control de recursos estratégicos, la desregulación, la economía abierta, la liberalización financiera, el modelo secundario exportador y la reorganización espacial a favor de las transnacionales, entre otros elementos, transformaron radicalmente al Estado-nación reduciendo la soberanía estatal y alterando las bases tradicionales de su poder. En este proceso, la acumulación por despojo le impone al Estado actuar como impulsor de la centralización del capital en favor de la oligarquía empresarial, limitar la soberanía nacional sobre el territorio y los bienes estratégicos, desempeñarse como prestamista en última instancia que transfiere enormes recursos públicos a la banca internacional a través del IPAB, así como utilizar la violencia en contra de los grupos sociales que se oponen y resisten a la expoliación de los bienes comunes. En tal sentido, la acumulación por despojo contribuyó a la transformación histórica del pacto social en el que se fundaba el Estado interventor y a las formas sociales de mando/obediencia a él correspondientes. El Estado fuerte, centralizado y promotor de la industrialización fue sustituido por un Estado mínimo que cedió espacios de poder a la oligarquía, las multinacionales, los organismos financieros internacionales y el imperio estadounidense. No obstante, sería simplista concluir que hubo una disminución absoluta del poder del Estado-nación. Éste, más bien, relocalizó su intervención y reasignó la participación del gasto público. La violencia estatal como herramienta del despojo privatizador, la función de prestamista en última instancia, las inversiones público-privadas, la disputa con algunos sectores del narcotráfico y la asociación con otros grupos, desplazaron las funciones del Estado hacia esferas diferentes. Adicionalmente, el Estado neoliberal —gobernado por el partido oficial o por el sistema de partidos— refuncionalizó el carácter autoritario del Estado interventor.

La privatización ha tenido un impacto profundo en la vida social: modificó el pacto social posrevolucionario al permitir la mercantilización de bienes comunes y colectivos (tierra, agua, bosques) y, con ello, la destrucción de sus formas de organización y societales (ejidos, comunidades); trastocó los vínculos entre Estado-

nación y capital establecidos en la Constitución de 1917 al vender a particulares empresas públicas y nacionales; destruyó sindicatos, contratos colectivos y los derechos laborales correspondientes; promovió la flexibilización laboral; aumentó el desempleo; limitó los derechos públicos de salud y educación al destinar menor gasto social a estos rubros, cargar en el usuario parte de los costos y convertir en negocio estos servicios; socializó las pérdidas financieras con sus consecuencias de redistribución regresiva del ingreso; las telecomunicaciones digitales privatizadas alteraron los códigos, las formas y las costumbres de la comunicación social cotidiana; acentuó la desigual distribución de la riqueza al concentrar bienes e ingresos en la oligarquía y mantener en la pobreza a más de la mitad de la población. Es decir, contribuyó a crear nuevos ricos e hizo más ricos a los ricos y más pobres a los pobres.

El neoliberalismo con la apertura comercial, la desregulación y las privatizaciones no generó un desarrollo importante de la productividad social del trabajo y de la competitividad capitalista. La rentabilidad de los corporativos estuvo vinculada a la adquisición de bienes públicos, al cobro de los pagarés del IPAB en el caso de los bancos, al poder monopólico de mercado y a la asociación con el poder político, más que a una combinación de factores productivos, organizativos y tecnológicos. En buena medida, la rentabilidad de las compañías mexicanas responde a la “ventaja competitiva de la miseria” y al deterioro de las condiciones de vida y laborales de la mayoría de la población.<sup>917</sup> En efecto, el país no logró cerrar la brecha tecnológica informática pues no construyó un desarrollo científico-tecnológico propio, se transformó en un enclave de las cadenas productivas globales que no impulsaron la industrialización interna, la inversión productiva fue insuficiente y no aumentó la productividad. El conjunto de estos factores explican el estancamiento de la economía mexicana.

Las crisis de 1986-1987, 1995 y 2009 han puesto de manifiesto la incapacidad del neoliberalismo para crear condiciones endógenas de acumulación propias y competitivas, así como su incapacidad para sortear las contradicciones cíclicas de la acumulación. A más de un cuarto de siglo de implementado, el modelo neoliberal manifiesta síntomas crecientes de agotamiento estructural y su continuidad sólo reforzará las tendencias al estancamiento económico del país. La estrepitosa caída de 2009 es la constatación del agotamiento del patrón de acumulación y de la política económica dominante en las últimas décadas. No obstante, en México, a diferencia de lo

---

<sup>917</sup> Velasco, Edur, *op. cit.*, pp. 23-24.

que ocurre en el mundo, el neoliberalismo se implementa con mayor profundidad, como lo prueban la continuidad de la política monetaria restrictiva, la política de finanzas públicas equilibradas, las reformas estructurales —como insiste en llamarlas Felipe Calderón—, así como la reforma laboral. Los sectores político y empresarial no están dispuestos a abandonar un modelo de acumulación que les ha permitido incrementar sus ganancias y renovar su hegemonía. Ni en la severa crisis de 2009 el Estado retomó políticas anticíclicas más activas y de mayor aliento, por lo que naturalmente la recesión ha sido más profunda y dilatada en el tiempo.

### 7.3. ESBOZO DE UNA PROPUESTA

En este contexto, cabe preguntarse ¿existen alternativas al modelo económico dominante? Como señalamos en los capítulos II y III, en los movimientos sociales existen al menos dos grandes tendencias que buscan establecer lazos sociales superadores del neoliberalismo: la primera, propone tomar el poder del Estado y desde este aparato político instrumentar cambios socioeconómicos sin transformar el sistema capitalista; la segunda, no aspira a la toma del poder del Estado y sí plantea la destrucción del sistema capitalista. En efecto, como señalamos, los movimientos anticapitalistas son necesariamente antineoliberales pero no todos los movimientos antineoliberales son anticapitalistas.

En nuestro país, una corriente de pensamiento sostiene que las contradicciones y los límites históricos del neoliberalismo se superan con una mayor participación del Estado mexicano en la regulación, el control de la política monetaria, la protección del mercado interno, la promoción de una política científico-tecnológica, un gasto público mayor, más eficiente y eficaz.<sup>918</sup> De acuerdo con algunos autores, es preciso una mayor y mejor intervención estatal “al buen estilo keynesiano”, como recomienda Krugman, para colocar al capitalismo mexicano en mejores condiciones competitivas y disminuir los bárbaros efectos sociales de miseria, desempleo y emigración generados por el neoliberalismo.

Esta tendencia está atrapada en una visión fetichista del Estado que lo considera como representante del interés general de la sociedad, como un instrumento político que

---

<sup>918</sup> Consúltense Tello, *Estado y...*, *op. cit.*, pp. 17-27 y 758-759; Huerta, *Hacia el...*, *op. cit.*, pp. 274-276; Cordera, *et. al.*, “De crisis a crisis...”, *op. cit.*, pp. 28-29; Ávila, José Luis, *La era neoliberal*, UNAM, México, 2006, pp. 251-262.

lo mismo puede funcionar para promover el desarrollo capitalista que para satisfacer las necesidades sociales, es decir, un aparato político que es tanto externo a la sociedad como al capital. No obstante, al caracterizar el Estado como un momento y una de las formas de la totalidad de las relaciones sociales de dominación capitalista, se cae en cuenta que el Estado es un Estado capitalista y no sólo un Estado en una sociedad capitalista. Por ende, las políticas económicas —keynesianas o neoliberales— tendrán por función crear las mejores condiciones para la reproducción de las relaciones sociales capitalistas.

En consecuencia, la iniciativa de una mayor intervención del Estado sería una política económica que buscaría impulsar el crecimiento de la economía capitalista mediante la construcción de un aparato socioinstitucional regulador, una productividad mayor y una mejor distribución del excedente. Ciertamente, esta política dotaría al Estado de mejores instrumentos para intervenir en el ciclo económico pero no evitaría que estallaran sus contradicciones. En efecto, esta corriente de pensamiento no toma en cuenta que tanto el estilo keynesiano como el neoliberal han fracasado en solucionar las contradicciones cíclicas del capital, que estallan de tanto en tanto como crisis.

Algunos autores han señalado adecuadamente que la disyuntiva entre mercado o Estado (o más Estado y menos mercado o menos Estado y más mercado) es falsa.<sup>919</sup> Y, en efecto, es falsa porque el mercado y el Estado son dos momentos de las relaciones sociales capitalistas. El capitalismo recurre al Estado interventor o al Estado mínimo, al libre mercado o al mercado regulado, o bien a una combinación de ellos, dependiendo de las condiciones del ciclo de acumulación y de la lucha de clases. En consecuencia, la opción por una de esas alternativas —o bien por la combinación adecuada o virtuosa— queda irremediabilmente atrapada en los marcos civilizatorios del capitalismo.

En tal sentido, la propuesta de ampliar las capacidades del Estado como parte de una estrategia nacional de desarrollo, mediante la renacionalización de los bienes públicos estratégicos privatizados únicamente crearía un capital estatal en un ambiente de economía mixta o bien en caso extremo la formación del capital monopolista de Estado. La alternativa estatalista seguiría reproduciendo las condiciones de explotación y de apropiación del excedente para los fines generales de reproducción del sistema, además de que el control recaería en la élite política con todas sus consecuencias corporativas, clientelares y de corrupción. Asimismo, como se sabe, la nacionalización

---

<sup>919</sup> Ávila, *op. cit.*, p. 255; Tello, *op. cit.*, pp. 760-761.

no equivale a socialización por más que algunos desinformados conservadores neoliberales lo consideren así. En efecto, la nacionalización es impuesta por el Estado, al margen de la sociedad y de los trabajadores, y también es revertida al margen de los mismos cuando así conviene a los intereses de los sectores empresarial y político. En una empresa nacional o estatal los trabajadores y la sociedad no tienen el control ni la propiedad sobre el proceso de producción ni sobre sus frutos, es una forma económica heterónoma. Quien comanda el proceso productivo es el funcionariado estatal que ha sustituido al empresario en el poder del proceso de producción. En la nacionalización y la estatización los trabajadores continúan como trabajadores asalariados dominados y explotados por el Estado-nación. Amén de que hay algunos tipos de nacionalizaciones, como las que Krugman propone y George W. Bush llevó a cabo, que tienen la finalidad pragmática de rescatar al capital socializando las pérdidas. En cambio, en la socialización de las empresas los trabajadores y la comunidad dirigen y son propietarios en común del proceso de producción así como de la distribución de los ingresos y del excedente.

Lo anterior, nos lleva a la otra tendencia de los movimientos sociales que busca establecer lazos sociales superadores del neoliberalismo. Esta corriente, como indicamos, no aspira a tomar el poder del Estado para desde éste promover cambios socioeconómicos y sí se propone destruir el sistema capitalista. A esta corriente corresponde lo que denomino la alternativa de la *autonomía económica*.<sup>920</sup> El concepto de autonomía no se limita aquí al aspecto organizativo y su independencia de los partidos, la clase política y el Estado. Igualmente, no se refiere únicamente al rechazo a las reglas disciplinarias y la construcción de espacios de autodeterminación.<sup>921</sup> La exposición *in extenso* de la autonomía económica rebasa con mucho los objetivos del presente apartado, por lo que me limitaré a enunciar algunos elementos básicos de la misma.

---

<sup>920</sup> El concepto de autonomía económica recupera los aportes de dos autores: Karl Korch y Diego Abad de Santillán. Korch desarrolla de forma significativa el término de “autonomía industrial”. Retomó de este autor la idea de autonomía que a mi juicio debe de extenderse más allá del terreno industrial para abarcar el ámbito complejo de la economía (valor de uso, procesos intangibles, afectivos y corporales, conocimiento científico, tecnología, división del trabajo, geografía, ecología, etcétera), así como las problemáticas de la transformación del Estado y el poder que son abordadas por Abad de Santillán. Véase Korch, Karl, *¿Qué es la socialización? Un programa de socialismo práctico*, Ediciones Pasado y Presente, Buenos Aires, 1973; Abad de Santillán, Diego, *El organismo económico de la revolución*, Zero, Madrid, 1978.

<sup>921</sup> Una revisión contemporánea de diversas corrientes teóricas de la autonomía se encuentra en Modonesi, Massimo, *Subalternidad, antagonismo y autonomía*, en prensa, México, 2009, pp. 77-174.

La autonomía económica se propone superar la economía privada capitalista por una *economía comunitaria* que tiene como punto de partida la supresión de las relaciones sociales de explotación basadas en el trabajo asalariado y de las relaciones sociales de dominación fundadas en el vínculo de mando/obediencia cristalizadas en el Estado. En efecto, la autonomía económica partiría de una forma de propiedad comunitaria superadora de la propiedad privada y de la propiedad estatal. Superadora en la medida de que el proceso reproductivo socioeconómico es comandado por y para los productores y la comunidad; es decir, éstos deciden qué, cuánto y cómo producir, los tiempos de producción, quiénes participan, la distribución de los bienes, el ingreso y el excedente, la relación con la naturaleza, así como sus formas de organización. En cambio, en el estatismo el dominio del proceso reproductivo recae en la tecnoburocracia y en el capitalismo (neoliberal o keynesiano) en la burguesía, ambos sistemas fundamentados en la explotación de los trabajadores y en la apropiación privada y/o estatal del excedente económico. Dicho en otros términos, la autonomía económica es la recuperación de la libertad del productor y la comunidad sobre su reproducción económica: restituye la libertad sobre el valor de uso de su fuerza de trabajo, sometida a los grilletes del trabajo asalariado, el desempleo y el subempleo; retoman la libertad sobre el proceso de trabajo, controlado por el capitalista o el burócrata; recobran los productos de su trabajo, apropiados por el propietario privado y/o el Estado; reintegra a los productores los medios de producción materiales e intangibles, escindidos por la propiedad privada o la división del trabajo; recuperan la distribución del excedente económico, ahora adueñados por el empresario y/o el Estado bajo las formas de ganancia, renta, interés e impuestos. Decimos que la autonomía económica es una economía comunitaria porque en la dirección de la misma y en la distribución de los frutos de la producción debe de participar la comunidad —y no sólo los productores directos—, con la finalidad de evitar el surgimiento de nuevas desigualdades sociales. La distribución del beneficio es controlada por la comunidad y los trabajadores para garantizar, al mismo tiempo, un ingreso adecuado a los productores directos y un aporte adecuado al interés general de la comunidad.

La autonomía económica se articula con la *autonomía social* que se nutre de la participación comunitaria tanto en la dirección de la reproducción económica como en la conducción de la vida política, cultural, ecológica, sexual, afectiva, etcétera. En los ámbitos económico y político, una *economía comunitaria autónoma* partiría de la socialización del proceso de reproducción de la riqueza material e intangible

—superadora del estatismo y la propiedad privada— y la socialización de la representación política —superadora de la relación social de mando/obediencia del Estado. En suma, la autonomía económica se integraría como un componente de la *sociedad autónoma*, como la denomina acertadamente Castoriadis. Una sociedad autónoma que se autoinstituye explícita y conscientemente, que se basa en la autogestión, el autogobierno y la autoorganización de las colectividades recreando el conjunto de la vida social.<sup>922</sup>

Ahora bien, en nuestro país un sector del pueblo ha iniciado la construcción de esa alternativa emancipada del mercado capitalista y del Estado: la autonomía social de las comunidades indígenas zapatistas. En esta valiosa experiencia se encuentra en germen la autonomía económica basada en la apropiación y autogestión de la riqueza por los productores directos, así como en la construcción de autogobiernos comunitarios. Como se sabe, la autonomía social zapatista es más compleja e integra la cultura, la educación, la salud, el territorio, la comunicación y la autodefensa, entre otros elementos. En el México contemporáneo, en efecto, la rebelión zapatista puso “la cuestión de la autonomía en el centro del debate político [...], particularmente en relación con los pueblos indios”.<sup>923</sup> La propuesta autonómica zapatista ha implicado otra forma de ver, nombrar y construir las alternativas al neoliberalismo y al capitalismo.

El despojo es un fenómeno económico de larga duración en la historia del capitalismo. De igual forma, la lucha social contra el despojo es también un fenómeno de larga duración. La rebeldía contra la expoliación de los bienes comunes y públicos alimenta la memoria y la esperanza de los grupos sociales subalternos. En México, los campesinos y los indígenas han participado en múltiples rebeliones agrarias y en dos revoluciones nacionales demandando la restitución de tierras y aguas.<sup>924</sup> La historia de nuestro país es en parte la historia de la resistencia contra los expropiadores, los que han creado su riqueza con base en el despojo de territorios, tierras y aguas, así como en el

---

<sup>922</sup> Castoriadis, Cornelius, “La lógica de los magmas y la cuestión de la autonomía”, en Cornelius Castoriadis, *Los dominios del hombre*, Gedisa, Barcelona, 2005, pp. 212-218. De acuerdo con nuestro autor, “lo que define una sociedad autónoma es su actividad de autoinstitución explícita y lúcida, el hecho de que ella misma se da su ley sabiendo que lo hace”. *Ibid.*, p. 215.

<sup>923</sup> Velarde, Alfredo, *La revolución zapatista en el umbral del nuevo siglo XXI. Democracia, libertad y justicia en el discurso político del EZLN*, tesis de maestría, UNAM, 2003, pp. 165-175.

<sup>924</sup> Katz agrega como motivos de las rebeliones campesinas los impuestos, los tributos y las cuestiones de autonomía local y religión en la época prehispánica y en el periodo colonial; en cambio, los derechos sobre la tierra y las aguas cobran mayor relevancia en los siglos XIX y XX. Consúltese Katz, Friedrich, “Introducción: Las revueltas rurales en México”, en *Revolución, rebelión y revolución. La lucha rural en México del siglo XVI al siglo XX*, Ediciones Era, México, 2004, pp. 9-24.

etnocidio y la destrucción de culturas. Es la historia de la lucha contra los “sanguinarios ladrones”, como los llama José Emilio Pacheco, y, en ocasiones, la derrota de los mismos.

Entonces, ¿cómo revertir el despojo de bienes comunes, públicos y nacionales que han llevado a cabo los gobiernos neoliberales? Para encontrar la respuesta, más que retomar el “buen estilo keynesiano”, hay que recuperar la memoria del pueblo mexicano. La respuesta está en la larga historia de rebeldía contra los expropiadores: la oligarquía capitalista que se apropió de bienes públicos, y que se ha enriquecido enormemente gracias a ello, tiene que ser expropiada, como en el pasado lo fueron el clero católico, los conservadores y los latifundistas.

Cualquiera que sean los caminos que recorran la resistencia del pueblo mexicano y las alternativas que imaginativamente construya, la recuperación de los bienes privatizados es una condición básica para superar la barbarie del capitalismo. Los privatizadores de bienes comunes, nacionales y públicos tendrán que ser expropiados como una medida de justicia elemental y como condición indispensable para la construcción de un país justo, libre y democrático basado en la propiedad social y en la asociación autónoma de los productores y la sociedad.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABAD de Santillán, Diego, *El organismo económico de la revolución*, Zero, Madrid, 1978.
- AGLIETTA, Michel, “El capitalismo en el cambio de siglo: la teoría de la regulación y el desafío del cambio social”, en *New Left Review*, núm. 7, marzo/abril de 2001.
- \_\_\_\_\_, *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México, 1988.
- AGUSTÍN, José, *Tragicomedia mexicana 3. La vida en México de 1982 a 1994*, Planeta, México, 1998.
- AGUILAR Monteverde, Alonso, “La oligarquía”, en Carrión, Jorge y Alonso Aguilar M., *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1972.
- AGUILAR Mora, Manuel, *El escándalo del Estado*, Fontamara, México, 2000.
- AHARONI, Yair, “El Reino Unido. La transformación de las actitudes”, en Vernon, Raymond (comp.), *La promesa de la privatización*, FCE, México, 1995.
- ALTAMIRA, César, *Los marxismos del nuevo siglo*, Editorial Biblos, Buenos Aires, 2006.
- ALTHUSSER, Louis, *Sobre el trabajo teórico: dificultades y recursos*, Anagrama, Barcelona, 1967.
- ÁLVAREZ, Alejandro, “De la crisis financiera a la recesión internacional: respuestas nacionales e implicaciones sociales”, pp. 20 y 23-24, en:  
<http://www.redem.buap.mx/seminario/sem2009>
- ÁLVAREZ Béjar, Alejandro, “Pemex: de la reestructuración a la privatización”, UNAM, México, 1997.
- ALVA de la Selva, Alma Rosa, “Quince años de televisión en México: De la expansión a la cúpula de poder”, en <http://www.fundaciónbuendía.org.mx>.
- ALVATER, Elmar, *Los límites de la globalización*, Siglo XXI Editores, México, 2002.
- AMADOR Tello, Judith, “Minera San Xavier: contubernio con la Semarnat”, en *Proceso*, núm. 1592, 6 de mayo de 2007.
- ÁNIMA Puentes, Santiago y Vicente Guerrero, *Economía mexicana. Reforma estructural, 1982-2003*, UNAM, México, 2004.

- ARRIGHI, Giovanni, *El largo siglo xx*, Ediciones Akal, España, 1999.
- ARROYO Picard, Alberto, “El TLCAN: Objetivos y resultados 7 años después”, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), 2002, en <http://www.rmalc.org.mx>.
- ASPE Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, FCE, México, 1993.
- ASPIAZU, Daniel y Eduardo Basualdo, “Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y los impactos estructurales”, en Petras, James y Henry Veltmeyer (comp.), *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina*, Prometeo, Buenos Aires, 2004.
- ÁVILA, José Luis, *La era neoliberal*, UNAM, México, 2006.
- AYALA Espino, José, *Estado y desarrollo: la formación de la economía mixta mexicana (1920-1982)*, FCE, México, 1988.
- BABAI, Don, “El Banco Mundial y el FMI: ¿apoyo o rechazo al papel del Estado?”, en Vernon, Raymond (comp.), *La promesa de la privatización*, FCE, México, 1995.
- BARREDA, Andrés (coord.), *Voces del agua. Privatización o gestión colectiva: respuesta a la crisis capitalista del agua. Testimonios, experiencias y reflexiones*, Ítaca, México, 2006.
- \_\_\_\_\_, “Privatización vía los contratos de servicios múltiples”, en *Agua*, La Jornada, México, 2005.
- BASAVE Kunhardt, Jorge, *Un siglo de grupos empresariales en México*, UNAM, México, 2001.
- \_\_\_\_\_, “Perspectivas teóricas de los análisis sobre cadenas de producción internacionales”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm. 126, IIE-UNAM, julio-septiembre de 2001.
- \_\_\_\_\_, “La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas”, en Basave (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, México, 2000.
- \_\_\_\_\_, “Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas”, en Barbara Klauke (coord.), *México y sus perspectivas para el siglo XXI*, Centro Latinoamericano, Münster, 2000.
- \_\_\_\_\_, *Los grupos de capital financiero (1974-1995)*, Ediciones El Caballito-UNAM, México, 1996.

- \_\_\_\_\_, “El capital financiero internacional: sustento del modelo neoliberal mexicano”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 26, núm. 102, IIE-UNAM, julio-septiembre de 1995.
- \_\_\_\_\_, “Patrones recientes de financiamiento del crecimiento de los grupos empresariales en México”, en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar>.
- \_\_\_\_\_, “Estudio de los grupos económicos en México: orígenes y perspectivas”, en <http://docencia.izt.uam.mx>.
- BEDER Sharon, *Energía y poder. La lucha por el control de la electricidad en el mundo*, FCE, México, 2005.
- BENEFELD, Werner, “La permanencia de la acumulación primitiva: notas sobre la constitución social”, en *Globalización*, Revista mensual de economía, sociedad y cultura, junio 2001, <http://www.rcci.net/globalización>.
- \_\_\_\_\_, “Clase y constitución”, en *Bajo el Volcán*, núm. 2, UAP, México, primer semestre de 2001.
- BERGESEN Albert y Roberto Hernández, “¿Quién posee las 500 empresas líderes mencionadas por *Fortune*? Un análisis sistémico de la competencia económica global, 1956-1989”, en Saxe-Fernández, John (coord.), *Globalización: Crítica a un paradigma*, UNAM, México, 1999.
- BLANCO Mendoza, Herminio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, FCE, México, 1994.
- BOBBIO, Norberto, *Estado, gobierno y sociedad*, FCE, México, 2006.
- BOCCARA, Paul, et al., *Capital monopolista de Estado*, Grijalbo, México, 1970.
- BORJA Tamayo, Arturo, “El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario”, en Arturo Borja (coord.), *Para evaluar al TLCAN*, Miguel Ángel Porrúa, Tecnológico de Monterrey, México, 2001.
- BOLTVINIK, Julio y Enrique Hernández Laos, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI Editores, México, 1999.
- BONILLA Sánchez, Arturo y Sergio Suárez Guevara, “Los grandes cambios del mercado mundial del petróleo: visión de conjunto”, en Arturo Bonilla y Sergio Suárez, *Cambios de la industria petrolera y de la energía*, UNAM, México, 2008.
- CALLAGHY, Thomas, “África: ¿Política, realidad o ritual?”, en Vernon, Raymond, *La promesa de la privatización. Un desafío para la política exterior de los Estados Unidos*, FCE, México, 1995.

- CARR, Barry, *La izquierda mexicana a través del siglo XX*, México, Ediciones Era, 2000.
- BOURDIEU, Pierre, *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*, Anagrama, Barcelona, 1999.
- BOUTANG, Yann Moulrier, “Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo”, en <http://multitudes.samizdat.net>.
- \_\_\_\_\_, “Los nuevos cercamientos: nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, o la revolución rampante de los derechos de propiedad”, en Rivera, Miguel Ángel y Alejandro Dabat (coords.), *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, UNAM, México, 2007.
- BRAUDEL, Fernand, *La historia y las ciencias sociales*, Alianza Editorial, Madrid, 1999.
- BRENNER, Robert, *Turbulencias en la economía mundial*, Encuentro XXI, 1999.
- BRESSER Pereira, Luiz Carlos, “La reforma del Estado de los años noventa. Lógica y mecanismos de control”, *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, vol. 38, núm. 150, julio-septiembre 1998.
- BRODKIN, Evelyn Z. y Dennis Young, “El sentido de la privatización: ¿Qué podemos aprender del análisis económico y político?”, en Kamerman, S.B. y Kahn, A.J. (comps.), *La privatización y el Estado benefactor*, FCE, México, 1993.
- BRUNHOFF, Suzanne, “La inestabilidad monetaria internacional”, en Chesnais, Francois, *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*, Lozada, Buenos Aires, 2001.
- CAMPOS Aragón, Leticia, *La electricidad en la Ciudad de México*, Siglo XXI Editores, México, 2005.
- \_\_\_\_\_, *El modelo británico en la industria eléctrica mexicana*, Siglo XXI Editores, México, 2003.
- CARNEY, Larry S., “Globalización ¿El legado final del socialismo?”, en Saxe-Fernández, John, (coord.), *Globalización: Crítica a un paradigma*, UNAM, México, 1999.
- CASTELLS, Manuel, *La era de la información. Vol. I: La sociedad red*, Siglo XXI Editores, México, 2000.
- CASTELLS, Manuel, *La era de la información. Vol. II: El poder de la identidad*, Siglo XXI Editores, México, 2001.

- CASTORIADIS, Cornelius, “La lógica de los magmas y la cuestión de la autonomía”, en Cornelius, Castoriadis, *Los dominios del hombre*, Gedisa, Barcelona, 2005.
- CECEÑA Gámez, José Luis, *El capital monopolista y la economía mexicana*, UNAM, México, 1994.
- CENTRO de Estudios de las Finanzas Públicas, *Programa de Rescate carretero (FARAC)*, Cámara de Diputados, LX Legislatura, México, 2007.
- CHAPOY Bonifaz, Alma, *Hacia un nuevo sistema monetario internacional*, UNAM, México, 1998.
- CHÁVEZ Ramírez, Paulina, *Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982-1994*, UNAM, México, 1996.
- CHESNAIS, Francois, “Actualizar la noción de imperialismo para comprender la crisis en curso”, en *Herramienta*, núm. 9, 1999.
- \_\_\_\_\_, “La globalización y el Estado del capitalismo a fines de siglo”, en *Investigación Económica*, núm. 215, enero-marzo de 1996.
- CHOMSKY, Noam, *Ambiciones imperiales*, Océano, México, 2006.
- \_\_\_\_\_, *El gobierno del futuro*, Anagrama, Barcelona, 2005.
- \_\_\_\_\_, “Democracia y mercado en el nuevo orden mundial”, en Chomsky, Noam y Heinz Dieterich, *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*, Joaquín Mortiz, México, 1995.
- COCKCROFT, James D., “Imperialismo, Estado y movimientos sociales latinoamericanos frente al fracaso de la globalización neoliberal”, en *Globalización*, Revista mensual de economía, sociedad y cultura, junio de 2004, en: <http://www.rcci.net/globalización>.
- \_\_\_\_\_, *La esperanza de México*, Siglo XXI Editores, 2001.
- COLLER, Xavier, *La empresa flexible. Estudio sociológico del impacto de la flexibilidad en el proceso de trabajo*, Siglo XXI Editores, España, 1997.
- CONCHEIRO Bórquez, Elvira, “Ideología y poder en las políticas neoliberales”, en Concheiro, Elvira (comp.), *El pensamiento único: fundamentos y política económica*, UNAM, México, 1999.

- \_\_\_\_\_, *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, Ediciones Era, México, 1996.
- \_\_\_\_\_, “Privatización y recomposición del poder económico en México”, en Ortiz Wadgymar, *et. al.*, *México: pasado, presente y futuro*, tomo 1, UNAM, 1996.
- CORDERA, Rolando, Leonardo Lomelí y Camilo Flores, “De crisis a crisis: del cambio de régimen económico a la transición inconclusa”, en *Economíaunam*, núm. 17, UNAM, mayo-agosto 2009, p. 23.
- \_\_\_\_\_ y Carlos Cabrera Adame (coords.), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, FCE/UNAM, México, 2008, (Lecturas 99).
- CORDERO, Salvador y Rafael Santín, “Concentración, grupos monopólicos y capital financiero del sector privado en México”, en Julio Labastida, *Grupos económicos y organizacionales en México*, Alianza, México, 1986.
- CORIAT, Benjamín, *El taller y el robot*, Siglo XXI Editores, México, 2000.
- \_\_\_\_\_, *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI Editores, México, 1992.
- \_\_\_\_\_ y Fabienne Orsi, “Derechos de propiedad intelectual, mercados financieros e innovación: ¿una configuración sustentable?”, en *Noticias de la regulación*, núm. 45, julio de 2003, en <http://www.ceil-piette.setcip.gov.ar>.
- CORNEJO, Sarahí Ángeles, “Avances en la privatización de Pemex”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 26, núm. 102, IIE-UNAM, 1995, en:  
<http://www.laneta.apc.org/oilwatch/privatsa.html>
- \_\_\_\_\_, *Intervención del Estado en la industria petrolera*, UNAM-IIE, México, 2001.
- CORREA, Eugenia, “Fobaproa e IPAB: crisis y ocaso de los bancos mexicanos”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón (comp.), *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, México, 2002.
- \_\_\_\_\_, “Expansión de la banca extranjera en México”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón (comp.), *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, México, 2002.
- \_\_\_\_\_, *Crisis y desregulación financiera*, Siglo XXI Editores, México, 1998.
- \_\_\_\_\_, *Crisis y rescate bancario: Fobaproa*, en <http://www.hemerodigital.unam.mx>.
- COSÍO Villegas, Daniel, *El sistema político mexicano*, Editorial Joaquín Mortiz, México,

1975.

CYPHER, James, *Estado y capital en México*, Siglo XXI Editores, México, 1992.

DABAT, Alejandro, “Estados Unidos, la crisis financiera y sus consecuencias internacionales”, en *XXIII Seminario de Economía Mexicana 2008*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, D.F., 19-21 de noviembre de 2008. UNAM, 2009.

\_\_\_\_\_ y Ordóñez Sergio, *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, UNAM, México, 2009.

\_\_\_\_\_, “Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo”, en *Economía Informa*, núm. 38, enero-febrero de 2006, FE-UNAM.

\_\_\_\_\_, *Revolución informática, globalización y nueva inserción internacional de México*, UNAM, México, 2004.

\_\_\_\_\_, “Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo”, en Jorge Basave, *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, México, 2000.

\_\_\_\_\_, “La globalización en perspectiva histórica”, en *La sociedad mexicana frente al tercer milenio I*, UNAM, México, 1999.

\_\_\_\_\_, “Globalización: capitalismo informático-global y nueva configuración espacial del mundo”, inédito.

\_\_\_\_\_ y Rivera Miguel Ángel, “Globalización, revolución informática y países en desarrollo” en *Globalización y cambio tecnológico*, UNAM, México, 2004.

DE LA GARZA Toledo, Enrique, *Cambios en las relaciones laborales. Enfoque sectorial y regional*, 2 vols., UNAM, México, 1999.

\_\_\_\_\_, (coord.), *La privatización en México: consecuencias sociales y laborales*, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática, México, 1998.

DE LA MADRID Hurtado, Miguel, *Informe presidencial 1988*. Poder Ejecutivo Federal, México, 1988.

DELEUZE, Gilles y Félix Guattari, *Mil mesetas. Capitalismo y esquizofrenia*, Pre-Textos, Valencia, 2006.

- DE VAL, Maura, *La privatización en América Latina. ¿Reconquista financiera y económica de España?*, Editorial Popular, Madrid, 2001.
- DI COSTANZO, Mario Alberto y Jorge Francisco Moncada, *El saqueo a los mexicanos. Entender el rescate bancario para impedir otro Fobaproa*, Grijalbo, México, 2005.
- DIETER, Ernest, “Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual”, en Dussel, Enrique, Juan José Palacios (coords.), *La industria electrónica en México: problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara, México, 2003.
- DIETERICH, Heinz, “Globalización, educación y democracia en América Latina” en Chomsky, Noam y Heinz Dieterich, *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*, Joaquín Mortiz, México, 1995.
- DIEUAIDE, Patrick, Bernard Paule, Carlo Vercellone, “Introducción al capitalismo cognoscitivo”, en Rivera y Alejandro Dabat (coords.), *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, UNAM, México, 2007.
- DORNBUSCH, Rudiger y Stanley Fischer, *Macroeconomía*, McGraw-Hill, México, 1986.
- DOS SANTOS, Theotonio y Mónica Bruckmann, “Los movimientos sociales en América Latina: un balance histórico”, en <http://www.clacso.org.ar>.
- DUMÉNIL, Gérard, D. Lévy, *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, FCE, México, 2007.
- \_\_\_\_\_, “El imperialismo en la era neoliberal”, en <http://dialnet.unirioja.es/>
- DUSSEL Peters, Enrique, *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa*, México, UNAM, 2003.
- ECONOMIST Intelligence Unit, “La gran estabilización”, en *La Jornada*, México, D.F., 5 de enero de 2010.
- ENGELS, Federico, *Anti-Dühring*, Grijalbo, Barcelona, 1977.
- \_\_\_\_\_, *Del socialismo utópico al socialismo científico*, en *Obras Escogidas*, t. II, Editorial Progreso, 1955.

- EJÉRCITO Zapatista de Liberación Nacional, *EZLN, Documentos y comunicados*, tomo 1, Ediciones Era, México, 1994.
- ESPINOZA Yglesias, Manuel, *Bancomer: logro y destrucción de un ideal*, Planeta, Mexico, 2000.
- ESTRADA Álvarez, Jairo, Notas sobre el neoinstitucionalismo, en <http://www.espaciocritico.com/articulos/>
- EVERS, Tilman, *El Estado en la periferia capitalista*, Siglo XXI Editores, México, 1989.
- FRIEDMAN, Milton, *La economía monetarista*, Altaya, España, 1999.
- \_\_\_\_\_ y Rose Friedman, *Libertad de elegir*, Grijalbo, Barcelona, 1980.
- GARCÍA Gómez, Alain, “Conflictos comerciales: el conflicto azucarero”, en <http://www.tuobra.unam.mx>
- GARRIDO, Celso, *Empresas, economía nacional y sistema financiero en México. Evolución desde 1995, tendencias y desafíos*, en Pozas, María de los Ángeles (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, Colmex, México, 2006.
- \_\_\_\_\_ y Cristina Puga, “Transformaciones recientes del empresariado mexicano”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año LII, núm. 2, abril-junio de 1990.
- GEREFFI, Gary, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del Desarrollo*, núm. 125, IIE-UNAM, abril-junio de 2001.
- \_\_\_\_\_ y Korzeniewicz, Miguel, “Commodity Chains: Construct & Research”, en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, PRAEGER, Londres, 1994.
- GIRÓN, Alicia, “La banca mexicana en transición: ¿crisis o reestructuración?”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón (comp.), *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, México, 2002.
- \_\_\_\_\_, *Crisis bancaria y carteras vencidas*, La Jornada Ediciones, México, 1997.
- \_\_\_\_\_, (coord.), *Confrontaciones monetarias: marxistas y poskeynesianos en América Latina*, Clacso, Buenos Aires, 2006.
- \_\_\_\_\_ y Chapoy Alma, *El derrumbe del sistema financiero internacional*, UNAM, México, 2009.

- GÓMEZ, Magdalena, “Minería: virus mutantes de la contrarreforma indígena”, en *La Jornada*, 12 de mayo de 2009.
- GONZÁLEZ Casanova, Pablo, *El Estado y los partidos políticos en México*, Ediciones Era, México, 1981.
- \_\_\_\_\_, “La teoría del Estado y la crisis mundial”, en *El Estado en América Latina. Teoría y práctica*, Siglo XXI Editores, México, 2003.
- GONZÁLEZ, Souza, Luis (coord.), *Reconstruir la soberanía. México en la globalización*, La Jornada Ediciones, México, 1998.
- GOUG, Ian, *Economía política del Estado del Bienestar*, Blume, Barcelona, 1982,
- GUERRERO, Francisco Javier, “Lázaro Cárdenas: el gran viraje”, en Enrique Semo (coord.), *México, un pueblo en la historia*, tomo 4, Alianza Editorial, México, 1989.
- GUERRERO Mora, Rodolfo y Mario Villalpando Benítez, “Rentabilidad, concentración y eficiencia en el sistema bancario mexicano”, en *El Trimestre Económico*, núm. 301, enero-marzo de 2009, pp. 237-263.
- GUERRA-BORGES, Alfredo, *Globalización latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 2002.
- GUILLÉN, Arturo, “‘The party is over’ la crisis global y la recesión generalizada”, en *Economíaunam*, núm. 16, UNAM, México, enero-abril 2009.
- GUILLÉN Romo, Héctor, *México frente a la mundialización del neoliberalismo*, Ediciones Era, México, 2005.
- \_\_\_\_\_, *La contrarrevolución neoliberal en México*, Ediciones Era, México, 1997.
- \_\_\_\_\_, *El sexenio del crecimiento cero. México, 1982-1988*, Ediciones Era, México, 1990.
- \_\_\_\_\_, *Orígenes de la crisis en México, 1940/1982*, Ediciones Era, México, 1984.
- HA-JOON, Chang, *El papel del Estado en la economía*, Ariel-FE, México, 1996.
- HAMILTON, Nora, *México: los límites de la autonomía del Estado*, Ediciones Era, México, 1998.
- HARVEY, David, *El nuevo imperialismo*, Ediciones Akal, España, 2003.

- \_\_\_\_\_, *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Amorrortu Editores, Argentina, 1998.
- HAYEK, Friedrich, *Camino de servidumbre*, Alianza, Madrid, 2006.
- HERNÁNDEZ Chávez, Guillermo y Rafael Paniagua Ruiz, *El Estado como objeto económico. Los límites del intervencionismo*, UAM, México, 1992.
- HERNÁNDEZ Trillo, Fausto y Alejandro Villagómez Amescua, “El sector financiero mexicano en el Tratado de Libre Comercio: una evaluación preliminar”, en Borja Tamayo, Arturo, *Para evaluar al TLCAN*, Miguel Ángel Porrúa, México, 2001.
- HÍJAR Serrano, Alberto, *Introducción al neoliberalismo*, Ítaca, México, 2001.
- HINOSTROZA Fernández, Luis, “Las reprivatizaciones como proceso a nivel mundial”, en <http://www.azc.uam.mx>
- HOBBSAWM, Eric, *Historia del siglo xx*, Crítica, Barcelona, 2003.
- HOLLOWAY, John, *Keynesianismo una peligrosa ilusión. Un aporte al debate de la teoría del cambio social*, Ediciones Herramienta, Buenos Aires, 2004.
- \_\_\_\_\_, *Cambiar el mundo sin tomar el poder*, Herramienta/UAP, Buenos Aires, 2002.
- HOUTART, Francois (coord.), *El otro Davós*, Plaza y Valdés, México, 2000.
- HOSHINO, Taeko, “Estructura de la propiedad y mecanismos de control de las grandes empresas familiares en México”, en Pozas, María de los Ángeles (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, Colmex, México, 2006.
- HUERTA, Arturo, *Hacia el colapso de la economía mexicana*, UNAM, México, 2009.
- \_\_\_\_\_, “La liberalización económica y la estabilidad macroeconómica: modelo fracasado de desarrollo”, en *Economíaunam*, núm. 18, septiembre-diciembre 2009.
- \_\_\_\_\_, “Las razones de la política contraccionista y sus consecuencias”, en *Investigación Económica*, núm. 230, UNAM, México, octubre diciembre, 1999.
- \_\_\_\_\_, *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*, Diana, México, 1998.
- \_\_\_\_\_, *El debate del Fobaproa. Orígenes y consecuencias del “rescate bancario”*, Diana, México, 1998.
- \_\_\_\_\_, *Carteras vencidas, inestabilidad financiera. Propuestas de solución*, Diana, México, 1997.

- HUERTA, Moreno, María Guadalupe, *El neoliberalismo y la conformación del Estado subsidiado*, UAM-X, México, 2005.
- HUSSON, Michel, “¿Hemos entrado en el ‘capitalismo cognitivo’?”, en *Panorama Internacional*, <http://www.ft.org.ar>.
- IANNI, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI Editores, México, 1999.
- IBARRA, David, “Crisis, consumismo, dolarización”, en *Economíaunam*, núm. 16, UNAM, enero-abril de 2009.
- ÍNIGO Carrera, Nicolás, “Argentina, diciembre de 2001: hito en el proceso de luchas populares”, en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales y conflicto en América Latina*, Buenos Aires, Clacso, 2004.
- JOSEPH, Gilbert M. y Daniel Nugent (comps.), *Aspectos cotidianos de la formación del Estado. La revolución y la negociación del mando en el México moderno*, Ediciones Era, México, 2002.
- KALMANOVITZ, Salomón, “El neoinstitucionalismo como escuela”, en [http://www.banrep.gov.co/junta/publicaciones/salomon/El\\_%20neoinstitucionalismo\\_como\\_escuela.pdf](http://www.banrep.gov.co/junta/publicaciones/salomon/El_%20neoinstitucionalismo_como_escuela.pdf)
- KAPLINSKY, Raphael, “Spreading the Gains from Globalization and the Revival of US Electronics”, BRIE, *Working Paper* 100, Institute of Development Studies, Brighton, 2000.
- \_\_\_\_\_, “Spreading the Gains from Globalization: What can be Learned from Value Chains Analysis”, *Working Paper* 100, Institute of Development Studies, Brighton, 2000.
- \_\_\_\_\_, “Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent”, *Discussion Paper* 365, IDS, 1998.
- KAPSTEIN, Ethan, “Brasil: continuación de la dominación del Estado”, en Vernon, Raymond, *La promesa de la privatización. Un desafío para la política exterior de los Estados Unidos*, FCE, México, 1995.
- KATZ, Friedrich, “Introducción: las revueltas rurales en México”, en Friedrich Katz, *Revuelta, rebelión y revolución. La lucha rural en México del siglo XVI al siglo XX*, Ediciones Era, México, 2004.
- KELLY de Escobar, Janet, “Venezuela: la introducción del mercado”, en Vernon, Raymond, *La promesa de la privatización. Un desafío para la política exterior de los Estados Unidos*, FCE, México, 1995.

- KUHN, Thomas, *La estructura de las revoluciones científicas*, FCE, México, 1971.
- KORCH, Karl, *¿Qué es la socialización? Un programa de socialismo práctico*, Ediciones Pasado y Presente, Buenos Aires, 1973.
- KOSIK, Karel, *Dialéctica de lo concreto*, Grijalbo, México, 1967.
- KRAUZE, Enrique, *Biografía del poder*, Tusquets, México, 1997.
- KREGEL J.A., “Operational and Financial Leverage, the Firm and the Cycle”, en *Journal Postkeynesian Economics*, vol. 12, núm. 2, 1989-1990.
- KRUGMAN, Paul, *De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008*, Grupo Editorial Norma, México, 2009.
- KRUSE, Thomas, “La Guerra del Agua en Cochabamba, Bolivia: terrenos complejos, convergencias nuevas”, <http://www.clacso.org.ar>.
- LEWIS, Tom, “Bolivia’s, deeping crisis”, January 11, 2008, en <http://socialistworker.org>.
- LINA Montes, Nora, “Limitaciones de los nuevos esquemas de financiamiento para la industria eléctrica en México”, en Campos Aragón, Leticia, *El modelo británico en la industria eléctrica mexicana*, Siglo XXI Editores, México, 2003.
- LÓPEZ Díaz, Pedro, *Diccionario empresarial mexicano*, México, inédito.
- \_\_\_\_\_, *Diccionario de la clase empresarial mexicana*, UNAM, México, 2009.
- LOAEZA, Soledad, *El Partido Acción Nacional: la larga marcha, 1939-1994*, FCE, México, 2000.
- LUCENA, Héctor, “La crisis política en Venezuela: repercusiones y respuestas del movimiento sindical”, en <http://bibliotecasvirtuales.clacso.org>.
- LUNA, Matilde y Francisco Valdés, “Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año LII, núm. 2, abril-junio de 1990.
- LUXEMBURGO, Rosa, *La acumulación del capital*, Grijalbo, México, 1978.
- MADISSON, Angus, *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*, Colmex/FCE, México, 1986.
- MANDEL, Ernest, *El capitalismo tardío*, Ediciones Era, México, 1980.
- \_\_\_\_\_, *El dólar y la crisis del imperialismo*, Ediciones Era, México, 1976.
- MANRIQUE Campos, Irma, “Transición de la banca mexicana: crédito, prioridad olvidada”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón (comp.), *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, México, 2002.
- \_\_\_\_\_, *Arquitectura de la crisis financiera*, UNAM, México, 2000.

- MARTÍNEZ, Gabriel y Guillermo Fárber, *Desregulación económica (1989-1993)*, FCE, México, 1994.
- MARTÍNEZ, José, *Carlos Slim. Retrato inédito*, Océano, México, 2002.
- MARTÍNEZ Aparicio, Jorge, “Flexibilidad y productividad laboral en la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (Sicartsa)”, en Zapata, Francisco, *¿Flexibles y productivos?*, Colmex, México, 1998.
- MATTICK, Paul, *Crítica de la teoría económica contemporánea*, Ediciones Era, México, 1980.
- \_\_\_\_\_, *Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta*, Ediciones Era, México, 1978.
- MARX, Carlos, *Teorías sobre la plusvalía*, tomo 1, Editorial Cartago, Argentina, 1974.
- \_\_\_\_\_, *Grundrisse 1857-1858*, t. 1 y t. 2, Siglo XXI Editores, México, 1982.
- \_\_\_\_\_, *El Capital*, t. I, vol. 2 y 3, Siglo XXI Editores, México, 1985.
- \_\_\_\_\_, *El Capital*, t. II, vol. 4, Siglo XXI Editores, México, 1982.
- \_\_\_\_\_, *El Capital*, t. III, vol. 6, Siglo XXI Editores, México, 1980.
- MEDINA Peña, Luis, *Hacia el nuevo Estado: México, 1920-1993*, FCE, México, 1994.
- MELUCCI, Alberto, *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*, Colmex, México, 2002.
- MENDOZA Hernández, Antonio, *De la nacionalización a la privatización de la banca comercial en México: reestructuración de los grupos de capital financiero, 1982-1992*, tesis, Facultad de Economía, UNAM, 2001.
- MERCADO Maldonado, Ásala, *Telmex: una historia política*, UAEM, México, 1993.
- MEYER, Lorenzo, “La institucionalización del nuevo régimen”, en *Historia general de México*, Colmex, México, 2000.
- \_\_\_\_\_, *Liberalismo autoritario: las contradicciones del sistema político mexicano*, Océano, México, 1995.
- MEZA Lora, José Salvador, *Cambio institucional en la República Popular de China. Su influencia en el sector industrial*, Universidad de Colima, México, 2007, en

<http://www.eumed.net/tesis/jsml/>

MILIBAND Ralph, *El Estado y la sociedad capitalista*, 14ª ed., Siglo XXI, México, 1988.

MINC, Alain, *www.capitalismo.net*, Paidós, Argentina, 2001.

MODONESI, Massimo, *Subalternidad, antagonismo y autonomía*, en prensa, México, 2009.

MORERA Camacho, Carlos, “La privatización de los servicios financieros y telefónicos en México en la década de los noventa”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón, *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, México, 2002.

\_\_\_\_\_, *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones*. Ediciones Era, México, 1998.

\_\_\_\_\_, “Los grupos de capital financiero en México: transformaciones en la apropiación privada de la riqueza social: a un cuarto de siglo”, en *Problemas de Desarrollo*, vol. 26, núm. 100, enero-marzo de 1995.

\_\_\_\_\_, “Límites y contradicciones de la reorganización del gran capital”, en Ortiz Wadgymar, *et. al.*, *México: pasado, presente y futuro*, tomo 1, UNAM, 1996.

\_\_\_\_\_ y Rojas, José Antonio, “Notas sobre los cambios en la naturaleza del trabajo y la reorganización productiva y financiera mundial”, en *Economía mundial, seminarios 2006, 2007 y 2008*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, D.F., 24-25 de mayo de 2007. UNAM, 2009.

MOVIMIENTO Alternativo Telefonista, “La privatización de Telmex, un éxito. ¿Para quién?”, en <http://www.dialogonacional.org.mx>.

MUÑOZ Ramírez, Gloria, *EZLN: 20 y 10, el fuego y la palabra*, La Jornada Ediciones, México, 2003.

NAVA-CAMPOS, Gabriela, *Implicaciones fiscales del rescate bancario en México 1994-1998*, en <http://www.cide.edu>.

NAVARRO, Vicenç, *Neoliberalismo y Estado del bienestar*, Ariel, España, 2000.

NAVARRETE, Jorge Eduardo, “Obama en el frente financiero-parte de batalla”, en *Economíaunam*, núm. 17, UNAM, México, mayo-agosto 2009.

\_\_\_\_\_, *China: la tercera inflexión. Del crecimiento acelerado al desarrollo sustentable*, UNAM, México, 2007.

NEGRI, Antonio y Michael Hardt, *Imperio*, 2000, tomado de <http://www.negri.es.org>.

\_\_\_\_\_, *El trabajo de Dionisos*, Akal, Madrid, 2003.

- \_\_\_\_\_ y Guattari, Felix, *Las verdades nómadas & General intellect, poder constituyente, comunismo*, Akal, Madrid, 1999.
- NORTH, Douglas, *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid, 1984.
- NOZICK, Robert, *Anarquía, Estado y utopía*, FCE, México, 1988.
- OFFE, Clauss, *Contradicciones en el Estado del bienestar*, Alianza, Madrid, 1990.
- ORDÓÑEZ, Sergio y Jorge Basave, *et al.*, “Problemas económico-sociales de México en el marco de la economía del conocimiento y alternativas posibles frente a la crisis financiera global”, en *XXIII Seminario de Economía Mexicana 2008*. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, D.F., 19-21 de noviembre de 2008.
- ORTIZ Martínez, Guillermo, *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, FCE, México, 1994.
- ORTIZ Wadgyamar, Arturo, “El impacto del libre comercio en la economía mexicana 1994-2008”, en *XXIII Seminario de Economía Mexicana 2008*. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, D.F., 19-21 de noviembre de 2008.
- ORTIZ Yam, Inés, “El descontento de los pueblos yucatecos a finales del siglo XIX. Una aproximación a la percepción de los milperos durante el proceso privatizador”, en Falcón, Romana (coord.), *Culturas de pobreza y resistencia. Estudios de marginados, proscritos y descontentos. México, 1804-1910*, Colmex, México, 2005.
- ORGANIZACIÓN para la Cooperación y el Desarrollo Económico, “Mexique”, en *Perspectives Economiques*, núm. 86, 19 noviembre de 2009, p. 1, en <http://www.oecd.org/perspectiveseconomiques>.
- \_\_\_\_\_, *Estudios económicos de la OCDE, México 2001-2002*, OCDE, México, 2002.
- PALAZUELOS, Enrique, “La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a fines del siglo XX”, Síntesis, Madrid, 1988.
- PARKER Foster G., “Financial Investment”, en *Journal Poskeynesian Economics*, vol. 21, núm. 1, 1987.
- PÉREZ, Carlota, “Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo”, *El Trimestre Económico*, núm. 233, México.

- \_\_\_\_\_, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI Editores, 2004.
- \_\_\_\_\_ y Freeman, C., “Structural Crisis of Adjustment Business Cycles and Investment Behaviour”, en Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverger G. y Soete L. (coords.), *Technical Change and Economy Theory*, Printer Publishers, Londres, 1988.
- PÉREZ Pérez, Gabriel, Gerardo Tunal Santiago, “Modernización productiva y flexibilidad laboral en Telmex”, en *Contaduría y Administración*, núm. 208, enero-marzo 2003.
- PETRAS, James, “Construcción imperial y dominación: EE.UU. e Iberoamérica”, en *La devastación imperial del mundo*, UACM, México, 2004.
- \_\_\_\_\_ y Henry Veltmeyer (comp.), *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina*, Prometeo, Buenos Aires, 2004.
- PETRELLA, Ricardo, *Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*, Editorial Sudamericana, 1996.
- PIMENTEL, Marañón, “La privatización del agua en otros países no ha beneficiado a la población”, en *Agua*, La Jornada Ediciones, México, 2005.
- PLA Julián, Isabel, “Transformaciones estructurales en la economía rusa: la privatización y la restricción presupuestaria en el contexto de la transición”, en Campos, Leticia (coord.), *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación: un debate inicial*, UNAM, México, 2002.
- POLLIN, Robert, “Socialization of investment and Euthanasia of the Rentier: The Relevance of Keynesian Policy Ideas for the Contemporary U.S. Economy”, en *International Review of Applied Economics*, vol. 10, no. 1, 1996.
- \_\_\_\_\_, “Public Credit Allocation Trought the Federal Reserve: Why It is Needed; How It Should be Done”, en G. A. Dymiski, G. Epstein, R. Pollin (eds.), *Transforming the U. S. Financial System: Equity and Efficiency for the 21<sup>st</sup> Century*, M. E. Sharpe, Armonk, N. Y., 1993.
- PORTER, Michael, “Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones”, Deusto, S.A. Ediciones, 1999.
- \_\_\_\_\_, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, 1986.

- POZAS, María de los Ángeles, “Tecnología y desarrollo en las cadenas productivas de las grandes empresas en México”, en María de los Ángeles Pozas (coord.), *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente*, Colmex, México, 2006.
- PROUDHON, Pedro José, *¿Qué es la propiedad?*, Ediciones Antorcha, México, 1984.
- QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia, *Aspectos legales y económicos del rescate bancario*, UNAM, México, 2003.
- RANDALL, W. L., “Profit Expectations and the Investment-saving Relation” en *Journal Poskeynesian Economics*, vol. 11, no. 1, 1998.
- \_\_\_\_\_, “Commercial Banks, the Central Bank and Endogenous Money”, en *Journal Poskeynesian Economics*, vol. 14, no. 3, 1992.
- RAMÍREZ Rancaño, Mario, “Los empresarios mexicanos: las fracciones dominantes”, en *Problemas del Desarrollo*, núm. 24, IIE-UNAM, México, 1975.
- RAMÍREZ, José Carlos, “Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México”, en Arturo Borja, *Para evaluar al TLCAN*, Miguel Ángel Porrúa, México, 2001.
- RAMÍREZ Sánchez, Miguel Ángel, “La mina de Cananea: la reforma como fusión de puestos de trabajo”, en Zapata, Francisco, *¿Flexibles y productivos?*, Colmex, México, 1998.
- RAMÍREZ Velásquez, Blanca y José Tapia Blanco, “Globalización o escalas en el análisis territorial: el inicio de un debate”, en *Globalización y reestructuración territorial. 2º Congreso RNIU: Investigación urbana y regional*, UAM, México, 1999.
- REICH, Robert, *El trabajo de las naciones*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1993.
- REICHMANN, Jorge y Francisco Fernández Buey, *Redes que dan libertad. Introducción a los nuevos movimientos sociales*, Paidós, Barcelona, 1994.
- REINA, Leticia, *Las rebeliones campesinas en México (1819-1906)*, Siglo XXI Editores, México, 1980.
- REYES, Gerardo (coord.), *Los dueños de América Latina*, Ediciones B, México, 2003.
- REYES Aldasoro, Constantino Carlos, “Telefonía en México: crecimiento, distribución e impacto en la informática”, *Boletín de Política Informática*, núm. 6, 1999.

- REVUELTAS Peralta, Andrea, *Las transformaciones del Estado en México: un neoliberalismo "a la mexicana"*, UAM, México, 1996.
- RIVERA Ríos, Miguel Ángel, *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*, UNAM, México, 2005.
- \_\_\_\_\_, *México en la economía global. Tecnología, espacio e instituciones*, UNAM, México, 2000.
- \_\_\_\_\_, *Reconversión industrial y aprendizaje tecnológico en México*, UNAM, México, 1999.
- \_\_\_\_\_, *México: modernización capitalista y crisis. Antecedentes y consecuencias de la devaluación de diciembre*, UNAM, México, 1997.
- \_\_\_\_\_, *El nuevo capitalismo mexicano*, Ediciones Era, México, 1992.
- \_\_\_\_\_ y Alejandro Dabat (coords.), *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, UNAM, México, 2007.
- RIVAS, José Eduviges, "Las privatizaciones en Latinoamérica", en <http://www.nadir.org>, 1998.
- RHON Dávila, Francisco, "Estado y movimientos étnicos en Ecuador", en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales y conflicto en América Latina*, Buenos Aires, Clacso, 2004.
- ROBINSON, William I., "La globalización capitalista y la transnacionalización del Estado", en <http://rcci.net/globalizacion/2000>.
- RODRÍGUEZ, Gloria, "Empresas recuperadas: otra respuesta de trabajadores en situación de conflicto laboral", en Seoane, José (comp.), *Movimientos sociales y conflicto en América Latina*, Buenos Aires, Clacso, 2004.
- RODRÍGUEZ Vargas, José de Jesús, *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*, tesis de doctorado en Economía, FE-UNAM, 2005.
- ROGOZINSKI, Jacques, *La privatización en México: Razones e impactos*, Trillas, México, 1997.
- \_\_\_\_\_, *La privatización de empresas paraestatales*, FCE, México, 1993.

- ROSALES Torres, Carlos, “1999-2000: Una banca en transición”, en Asociación Mexicana de Banqueros, *Anuario Financiero de la Banca en México*, AMB, México, 2001.
- ROSAS, María Cristina, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, UNAM, México, 1999.
- ROUSSEAU, Isabelle, *¿Una revolución silenciosa? Élités gubernamentales y proyecto de modernización*, Colmex, México, 2001.
- ROUX, Rhina, *El príncipe mexicano. Subalternidad, historia y Estado*, Ediciones Era, México, 2005.
- RUBIO, Luis, Privatización: falsa disyuntiva, en <http://www.nexos.com.mx>, 20 de octubre de 2003.
- \_\_\_\_\_, *Tres ensayos: Fobaproa, privatización y TLC*, Cal y Arena, México, 1999.
- RUEDA Peiro, Isabel (coord.), *De la privatización a la crisis. El caso de Altos Hornos de México*, UNAM, México, 2001.
- \_\_\_\_\_, *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, Siglo XXI Editores, México, 1994.
- \_\_\_\_\_, “Cambios en la actividad empresarial del Estado mexicano”, en Ortiz Wadgymar, *et. al.*, *México: pasado, presente y futuro*, tomo 1, UNAM, 1996.
- SADER, Emir, “Las fases de la lucha antineoliberal”, en *La Jornada*, 7 de junio de 2008.
- SALDÍVAR, Américo, “Fin de siglo”, en Enrique Semo (coord.), *México, un pueblo en la historia*, tomo 7, Alianza Editorial, México, 1989.
- SAMIR, Amin, *Los desafíos de la mundialización*, Siglo XXI Editores, México, 1997.
- SÁNCHEZ Daza, Germán, “Flexibilidad y productividad laboral en Teléfonos de México”, en Zapata, Francisco, *¿Flexibles y productivos?*, Colmex, México, 1998, p. 241.
- SAXE-FERNÁNDEZ, John, *Imperialismo económico en México. Las operaciones del Banco Mundial en nuestro país*, Debate, México, 2005.
- \_\_\_\_\_, *La compra-venta de México*, Plaza & Janés, México, 2002.
- \_\_\_\_\_, “Globalización e imperialismo”, en Saxe-Fernández, John, (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, UNAM, México, 1999.

- SEOANE, José (comp.), *Movimientos sociales y conflicto en América Latina*, Buenos Aires, Clacso, 2004.
- \_\_\_\_\_, y Emilio Taddei, “De Seattle a Porto Alegre. Pasado, presente y futuro del movimiento anti-mundialización neoliberal”, en <http://www.clacso.org.ar>.
- \_\_\_\_\_, “Cuestionando el presente, recuperando el futuro. Juventudes, mundialización y protestas sociales”, en <http://www.clacso.org.ar>.
- SHAIKH, Anwar, *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia, 1990.
- SECRETARÍA de Hacienda y Crédito Público, *Fobaproa, la verdadera historia*, SHCP, México, 1998.
- \_\_\_\_\_, *Desincorporación de entidades paraestatales*, FCE, México, 1994.
- SLESARENOK, Svitlana, “Ucrania: mujeres contra la pobreza y la privatización”, en <http://www.tni.org>.
- SOLEDAD Jarquín, Edgar, “Pasta de Conchos, un año después: negligencia y corrupción”, 19 de febrero de 2007, en <http://www.proceso.com.mx>
- SOLÍS de Alba, Ana Alicia y Max Ortega, *Globalización, reforma neoliberal del Estado y movimientos sociales*, Ítaca, México, 2001.
- SOTELO Valencia, Adrián, *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones*, Plaza y Valdés, México, 2004.
- STALLMAN, Richard, “El manifiesto GNU”, en <http://www.gnu.org>.
- STARR, Paul, *El significado de privatización*, FCE, México, 1993.
- SUÁREZ Dávila, Francisco, “Retrosceso estructural del sistema financiero (1940-2005), en Cordera, Rolando y Carlos Cabrera Adame (coords.), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, FCE/UNAM, México, 2008 (Lecturas 99).
- SUÁREZ Guevara, Sergio, “Petroquímica básica de Pemex: de lo público a lo privado”, en: Arturo Bonilla y Sergio Suárez, *Cambios de la industria petrolera y de la energía*, UNAM, México, 2008.
- \_\_\_\_\_, *Pemex y el desarrollo económico mexicano, aspectos básicos*, UNAM-III, México, 2001.
- TELLO, Carlos, *Estado y desarrollo económico, 1920-2006*, UNAM, México, 2007.
- TENA Ramírez, Felipe, *Leyes fundamentales de México, 1808-2002*, Editorial Porrúa,

- México, 2002.
- TERCEIRO, José B. y Matías Gustavo, *Digitalismo. El nuevo horizonte sociocultural*, Taurus, España, 2001.
- THOMAS, STEVE, “El proceso de privatización”, en Campos Aragón, Leticia, *El modelo británico en la industria eléctrica mexicana*, Siglo XXI Editores, México, 2003.
- \_\_\_\_\_, “La privatización y el modelo británico”, en Campos Aragón, Leticia, *El modelo británico en la industria eléctrica mexicana*, Siglo XXI Editores, México, 2003.
- TOURAINE, Alain, *Un nuevo paradigma*, Paidós, Buenos Aires, 2006.
- VALENZUELA Feijóo, José, *México 2006: ¿Una crisis mayor? Economía, política, elecciones*, Horizontes Críticos, México, 2006.
- \_\_\_\_\_, *Crítica del modelo neoliberal*, UNAM, México, 1991.
- \_\_\_\_\_, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, Ediciones Era, México, 1986.
- VARGAS, Alfredo, “Proceso de privatización en la subregión: México, Centroamérica y el Caribe”, en <http://www.azc.uam.mx>.
- VELARDE, Alfredo, *La revolución zapatista en el umbral del nuevo siglo XXI. Democracia, libertad y justicia en el discurso político del EZLN*, tesis de maestría, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, 2003
- VELASCO Arregui, Edur, “Productividad y empleo en la reestructuración industrial mexicana: 1988-1993”, en Francisco Zapata, *¿Flexibles y productivos?*, Colmex, México, 1998.
- VERGARA, Rosalía, “Gangas de Ferronales”, en *Proceso*, núm. 1529, 19 de febrero de 2006.
- VERNON, Raymond, *La promesa de la privatización. Un desafío para la política exterior de los Estados Unidos*, FCE, México, 1995.
- \_\_\_\_\_, “Aspectos conceptuales de la privatización”, *Revista de la CEPAL*, núm. 37, abril de 1989.
- VIDAL, Gregorio, “Bancos, fortunas y poder: una lectura de la economía en el México del 2000”, en Correa, Eugenia y Alicia Girón (comp.), *Crisis y futuro de la banca en México*, UNAM, México, 2002.
- \_\_\_\_\_, *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones. Las grandes empresas en América Latina*, Anthropos, Barcelona, 2001.

- \_\_\_\_\_, *Grandes empresas, economía y poder en México*, Plaza y Valdés, UAM-I, México, 2000.
- \_\_\_\_\_, “América Latina, flujos internacionales de capital y proceso de privatizaciones”, en Mántey de Anguiano, Guadalupe y Noemí Levy Orlik (comp.), *Desorden monetario mundial y su impacto en el sistema financiero mexicano*, UNAM, México, 1998.
- VILLAMIL, Jenaro, “Guerra subterránea por la fibra óptica”, en *Proceso*, núm. 1701, 7 de junio de 2009.
- WALLERSTEIN, Immanuel, *La crisis estructural del capitalismo*, Contrahistorias, México, 2005.
- \_\_\_\_\_, *El futuro de la civilización capitalista*, Icaria, España, 1999.
- \_\_\_\_\_, *Después del liberalismo*, Siglo XXI Editores, México, 1996.
- ZAPATA, Francisco, *Tiempos neoliberales en México*, Colmex, México, 2005.
- \_\_\_\_\_, *¿Flexibles y productivos?*, Colmex, México, 1998.
- ZARUR Osorio, Antonio E., “La televisión estatal en la era del neoliberalismo: autosuficiencia y privatización, 1982-1994”, en <http://www.azc.uam.mx>.
- ZIBECHI, Raúl, *Dispersar el poder*, La Casa del Mago, Buenos Aires, 2006.

## **FUENTES DE CONSULTA ELECTRÓNICA**

AMÉRICA Móvil: <http://www.americamovil.com.mx>

*Informe anual 2002.*

*Información anual 2008*

*Declaración de información, 2000.*

AUDITORÍA Superior de la Federación: <http://www.asf.gob.mx>

Auditoría Superior de la Federación, “Informe de resultados de la revisión y Fiscalización Superior de la Cuenta 2002”.

Informe integral sobre la fiscalización del rescate bancario de 1995-2004.

BANCO de México: <http://www.banxico.gob.mx>

“Comunicado de prensa”, 10 de noviembre de 2009.

*Informe Anual, 1982-2004.*

BANCO Mundial: <http://www.worldbank.org>

Sader Frank, *Privatization and Foreign Investment in the Developing World, 1988-92*, octubre de 1993.

Sunita Kikeri, Aishetu Fatima Kolo, *Privatizacion: Trends and Recent Developments*, noviembre de 2005.

Chong, Alberto y Florencio López de Silanes, *The Truth about Privatization in Latin America*, Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.

Chong, Alberto, Florencio López de Silanes, *Privatization in Mexico*, BID, 2004.

Lora, Eduardo, *Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo*, BID, 2001.

Lora, Eduardo, Ugo Panizza, *Un escrutinio a las reformas estructurales en América Latina*, BID, 2002.

BANCO Interamericano de Desarrollo: <http://www.iadb.org>.

*América Latina tras una década de reformas. Progreso económico y social. Informe 1997.*

*América Latina y el Caribe en 2004.*

BBVA, “Observatorio bancario”, 3 de diciembre de 2009, en <http://serviciodeestudios.bbva.com>.

BOLSA Mexicana de Valores: <http://www.bmv.com.mx>.

AHMSA, *Reporte anual 2004*, 2007.

Alfa, *Informe anual 2001*, 2004, 2007.

GAP, *Reporte anual 2008*.

Grupo Carso, *Reporte anual 2001*, 2005, 2007.

Grupo México, *Informe anual 2001*, 2004, 2007.

TV Azteca, *Reporte anual 2001*, 2003, 2006, 2008.

ASUR, *Reporte anual 2005*, 2008.

OMA, *Reporte anual 2006*, 2008.

Telmex, *Reporte anual*, 2001, 2005, 2007, 2008.

Telmex Internacional, *Reporte anual 2008*.

América Móvil (AMX), *Reportes anuales 2003*, 2005, 2006, 2008.

CONFERENCIA de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): <http://www.unctad.org>

- Katz, Jorge, *Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del “Consenso de Washington”, ¿qué?*, 2000.
- Hoffmann, Jan, *Las privatizaciones portuarias en América Latina en los '90: Determinantes y resultados*, 1999.
- Walter, Jorge y Cecilia Senén González, *La privatización de las telecomunicaciones en América Latina. Estudio comparativo*, 2000.
- Davis, Benjamín, “Las políticas de ajuste de los ejidatarios frente a la reforma neoliberal en México”, *Revista de la CEPAL*, No. 72, diciembre 2000.
- CENTRO de Investigación para el Desarrollo: <http://www.cidac.org.mx>.
- Rubio, Luis, *Privatizaciones falsa disyuntiva*.
- Nava-Campos, Gabriela, *Implicaciones fiscales del rescate bancario en México 1994-1998*.
- CONSEJO Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval): <http://www.coneval.gob.mx>
- “Cifras de pobreza por ingresos 2008”, D.F., 18 de julio de 2009.
- COMISIÓN Civil Internacional de Observación por los Derechos Humanos (CCIODH): <http://cciodh.pangea.org>.
- Quinta visita por los sucesos en Oaxaca, conclusiones y recomendaciones preliminares*.
- COMISIÓN Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): <http://www.eclac.org>.
- Informe sobre la inversión en el mundo 2004: El giro hacia los servicios.*
- Panorama social de América Latina 2002-2003.*
- Simona Cecchini y Andras Uthoff, “Pobreza y empleo en América Latina: 1990-2005”, *Revista de la CEPAL*, núm. 94, abril 2008.
- COMISIÓN Federal de Electricidad: <http://www.cfe.gob.mx>.
- Informe anual 1999, 2000.*
- “Estadísticas de venta”.
- COMISIÓN Federal de Telecomunicaciones: <http://www.cft.gob.mx>.
- COMISIÓN Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): <http://www.cnbv.gob.mx>
- Boletín estadístico, 2000-2003.*
- Boletín estadístico. Banca múltiple, 2008.*
- Operaciones con Fobaproa-Ipab, 1999-2003.*
- CONTRATOS de Servicios Múltiples: <http://www.csm.mx>.

- Pemex, “La estrategia de gas de Pemex”, Conferencia Oficial Internacional, 20 de junio de 2002.
- Barnés de Castro, Francisco, “Contratos de Servicios Múltiples: una opción para aumentar la oferta de gas natural en México”, Conferencia Oficial Internacional, 20 de junio de 2002.
- CSM, Contratos de Servicios Múltiples, Pemex.*
- Van Meurs, Pedro, “Términos económicos de los Contratos de Servicios Múltiples”, octubre 2002.
- GRUPO Carso: <http://www.gcar.com.mx>  
*Informe anual, 1999-2003.*
- INSTITUTO para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB): <http://www.ipab.org.mx>  
*Informe anual, 1999-2004.*  
*Estados financieros, 1999-2003.*
- INEGI: <http://www.inegi.org.mx>  
*Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores macroeconómicos del Sector Público, 1996-2001.*  
*Producto Interno Bruto Trimestral, 2004*
- LA JORNADA: <http://www.jornada.unam.mx>  
Fernández Vega, Carlos, *Expediente Fobaproa*, 1999.
- ORGANIZACIÓN para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <http://www.oecd.org>  
Marcos Bonturi, *Challenges in the Mexican Financial Sector*, 2002.  
Larre, Bénédicte, Marcos Bonturi, *Public Spending in Mexico: How to Enhance its Effectiveness*, 2001.  
*Perspectivas de la OCDE sobre las tecnologías de la información 2002.*
- PETRÓLEOS Mexicanos: <http://www.pemex.com>.  
Calderón, Felipe, “Ley de Petróleos Mexicanos”, 2008.
- PRESIDENCIA de la República: <http://www.presidencia.gob.mx>  
Fox Quezada, Vicente, *Informe presidencial*, 2001-2006.  
Calderón Hinojosa, Felipe, *Informe presidencial*, 2006-2009.  
*Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.*  
*Anexo estadístico del Segundo Informe de Gobierno.*
- SATÉLITES Mexicanos: <http://www.satmex.com.mx>  
*Boletín de prensa*, 7 de febrero de 2006.
- SECRETARÍA de Comunicaciones y Transportes: <http://www.sct.gob.mx>

SECRETARÍA de Energía (Sener): *Prospectiva del sector eléctrico 2002-2011*, en:  
<http://www.energia.gob.mx>

\_\_\_\_\_, *Prospectiva del sector eléctrico 2008-2017*, en <http://www.energia.gob.mx>

SECRETARÍA de Hacienda y Crédito Público: <http://www.shcp.gob.mx>

*Ley de Protección al Ahorro Bancario*, 1999.

*Nuevos programas de apoyo a deudores*, 1998.

TELÉFONOS de México (Telmex): <http://www.telmex.com>:

Diez años de historia.

Informes trimestrales 1996-2000.

Principales filiales.

Qué es Telmex.

Título de concesión.

*Informe anual 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008.*

*Informe anual 2001 y 2005 a la CNBV.*

Declaración de información América Móvil, 2000.

Tarifas Telmex.

Slim, Carlos, “Carta a nuestros accionistas”, en *Informe 1999*.

UNIÓN Internacional de Telecomunicaciones: <http://www.itu.int>.

*Indicadores de telecomunicaciones de las Américas 2000.*

*Perfiles estadísticos de la información 2009. Región America.*

UNTAD: <http://www.unctad.org>.

*Informe sobre la inversión en el mundo 2004: El giro hacia los servicios.*

ZEDILLO Ponce de León, Ernesto: <http://zedillo.presidencia.gob.mx>

*Informe presidencial, 1995-2000.*

## **FUENTES ELECTRÓNICAS DE ORGANISMOS CIVILES**

“ARCELOR Mittal, fuerte como el acero”, en:

<http://www.cnnexpansion.com/especiales/las-500-de-expansion-2008/atraque-perfecto>

BRIGNARDELLO, Andrés, “En las revueltas estudiantiles hay un germen anarquista potente”, en <http://www.lanacion.cl/>, sección Cultura, 8 de junio de 2006.

- CÁCERES, Gonzalo, “Graves disturbios en Alemania tras una protesta en contra del G-8”, 3 de junio de 2007, en:  
<http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/noticia.asp?pkid=326433>
- CAÑADELL, Rosa, “Protesta masiva contra la privatización de la enseñanza en Cataluña”, 18 de febrero de 2008, en:  
<http://www.kaosenlared.net/noticia/protesta-masiva-contra-privatizacion-ensenanza-cataluna>
- COMUNICACIÓN Comunitaria, “Triunfo popular contra la privatización del Agua”, en  
<http://www.honduraslaboral.org/leer.php/768>
- “CONFLICTO estudiantil en Chile de 2006”, en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Movilizaci%C3%B3n\\_estudiantil\\_en\\_Chile\\_de\\_2006](http://es.wikipedia.org/wiki/Movilizaci%C3%B3n_estudiantil_en_Chile_de_2006).
- “DECLARACIÓN de Temacapulín”, Municipio de Cañadas de Obregón, Jalisco, de la Red Mexicana de Afectados por la Minería, 21 de junio de 2008, en <http://www.asc-hsa.org/.../DECLARACIÓN%20DE%20TEMACAPULIN-A.doc>
- “DEROGA el Congreso peruano, a pedido de indígenas, decretos sobre posesión de tierra”, en *La Jornada*, 21 de agosto de 2008.
- DURET, André, “La ola de protestas del 6 de abril en Egipto”, 16 de abril de 2008, en  
<http://www.anticapitalistas.org/node/2771>
- “EL TEMOR a la privatización de las pensiones pone en pie de guerra al sindicalismo chileno”, en <http://www.deia.com>
- “ESPAÑA-Privatización: protestas contra la desnacionalización de astilleros”, en:  
[http://ansa.porta80.com.br/html/e\\_materia.asp?materia=23848&id\\_editoria=23](http://ansa.porta80.com.br/html/e_materia.asp?materia=23848&id_editoria=23)
- FEDERACIÓN Sindical Mundial, “Masivas acciones de protesta de los sindicatos en la India contra las políticas de privatización del gobierno”, en:  
<http://www.wftucentral.org/?p=233&language=es>
- FUENTES Belgrave, Laura, “Costarica. Del ‘combo’ al colmo”, marzo de 2001, en  
[http://semueve.netfirms.com/arch\\_ice/03\\_01\\_aniversario\\_combo\\_pusc.htm](http://semueve.netfirms.com/arch_ice/03_01_aniversario_combo_pusc.htm)
- GARCÍA Gómez, Alain, “Conflictos comerciales: el conflicto azucarero”, en  
<http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/011031083404-CONFLICT.html>
- GELOO, Zarina, “Lágrimas por la privatización del agua”, en  
<http://forosocialmundial.org.ar/lagrimas-por-la-privatizacion-del-agua>
- “HUELGA en Puerto Rico contra la privatización de la telefónica”, en  
<http://www.labournet.org.uk/spanish/1998/prviolencia.html>
- “HUELGA paraliza a Uruguay”, en *La Jornada*, 21 de agosto de 2008.

- “LA LUCHA en Grecia contra la privatización de la enseñanza y el Plan Bolonia”, en:  
<http://www.redasociativa.org/gas/gashistorico/modules.php?name=News&file=article&sid=127>
- “LAS MOVILIZACIONES populares logran suspender las privatizaciones en Perú”, en  
<http://www.stormpages.com/marting/lasmovperu.htm>
- MARCEL Chéry, Jean, “Continuarán protestas contra la privatización del IDAAN”, en  
<http://www.critica.com.pa/archivo/120998/nac6.html>
- “MILES de trabajadores protestan en la capital de Eslovenia contra las políticas gubernamentales”, 30 de noviembre de 2005, en <http://es.wikinews.org>
- “MOVILIZACIÓN contra la privatización del agua en Nicaragua”, en  
<http://www.radiomundoreal.fm/rmr/?q=es/taxonomy/term/442/all&page=5>
- “PARAGUAY: protestas por privatización”, en:  
[http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin\\_america/newsid\\_2012000/2012442.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin_america/newsid_2012000/2012442.stm)
- “PAROS en Renfe hoy para protestar por la privatización del sector”, en:  
[http://valencia.abc.es/hemeroteca/historico-18-03-2003/abc/Economia/paros-en-renfe-hoy-para-protestar-por-la-privatizacion-del-sector\\_168680.html](http://valencia.abc.es/hemeroteca/historico-18-03-2003/abc/Economia/paros-en-renfe-hoy-para-protestar-por-la-privatizacion-del-sector_168680.html)
- “PROTESTA contra la privatización de la educación pública”, en  
[http://www.guate360.com/blog/2006/01/12/protesta-privatizacion-de-la-educacion-publica/RED\\_Mexicana\\_de\\_Afectados\\_por\\_la\\_Mineria](http://www.guate360.com/blog/2006/01/12/protesta-privatizacion-de-la-educacion-publica/RED_Mexicana_de_Afectados_por_la_Mineria):  
<http://www.rmalc.org.mx>
- “Declaración de Temacapulín”, Municipio de Cañadas de Obregón, Jalisco, 21 de junio de 2008.
- “PROTESTAS estudiantiles en Francia contra una ley que aumenta la autonomía financiera de las universidades”, en <http://www.publico.es/14629>
- SLESARENOK, Svitlana, “Ucrania: mujeres contra la pobreza y la privatización”, en  
<http://www.tni.org/archives/books/aguaukraina.pdf>
- UNIÓN Nacional de Productores Agropecuarios, Comerciantes y Prestadores de Servicios (Barzón A.C.): <http://www.elbarzon.org>
- Salinas de Gortari, Carlos, *México: un paso difícil a la modernidad. Reporte económico*, 2000 y 2001.
- Valero Flores, Luis Javier, *El Fobaproa-Ipab: doble atraco del siglo*, México, 1999.
- UNIÓN Sindical Obrera, “Gran protesta de la USO en todo el país contra la privatización de ECOPETROL”, en:

[http://colombia.indymedia.org/news/2006/08/47063\\_comment.php](http://colombia.indymedia.org/news/2006/08/47063_comment.php)

“VAN franceses contra reformas laborales”, en:

[http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id\\_nota=36062&tabla=internacional](http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=36062&tabla=internacional)

“VIOLENTAS protestas contra las privatizaciones en Perú”, en:

<http://www.rionegro.com.ar/arch200206/p18j17.html>

## **HEMEROGRAFÍA**

ASOCIACIÓN Mexicana de Banqueros, *Anuario financiero de la banca en México*, AMB, 2000 y 2001, México.

EXPANSIÓN, “Las 500 empresas más importantes de México”, 1982-2009.

Pérez Cano, Luis, “¿Por qué no hay más empresas en la Bolsa”, en *Expansión*, núm. 993, 23 de junio de 2008.

“Las 100 multinacionales más importantes de México”, *Expansión*, núm. 924, 14 de septiembre de 2005.

“Los 100 empresarios más importantes de México”, *Expansión*, núm. 791, 24 de mayo de 2000.

Núms. 397, 15 de agosto de 1984; 845, 24 de julio de 2002; 1018, 22 de junio de 2009.

LA JORNADA, 4 y 12 de abril, 7 de mayo, 16 de junio, 22, 24 y 25 de agosto, 14 de septiembre, 22 y 23 de diciembre de 2004; 27 de mayo de 2005; 15 de mayo, 4 de julio, 9 de septiembre y 11 de noviembre de 2006; 18 y 19 de octubre de 2007; 12 de mayo, 31 de julio, 1 de agosto, 3 y 29 de septiembre, 15 de diciembre de 2009; 5 de enero, 23 de febrero de 2010.

PROCESO, núm. 923, julio 11 de 1994; núm. 1397, 10 de agosto de 2003; núm. 1529, 19 de febrero de 2006; 19 de febrero de 2007 en [proceso.com.mx](http://proceso.com.mx); núm. 1592, 6 de mayo de 2007; núm. 1701, 7 de junio de 2009.